

Entwicklungsländer und internationaler Handel

INAUGURALDISSERTATION
zur Erlangung der Würde
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften
der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität
Freiburg im Breisgau

vorgelegt von
Diplom-Volkswirt
Hans Martin Schmid
aus Schwenningen/Neckar

1965

Entwicklungsländer und internationaler Handel

INAUGURALDISSERTATION
zur Erlangung der Würde
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften
der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität
Freiburg im Breisgau

vorgelegt von

Diplom-Volkswirt

Hans Martin Schmid

aus Schwenningen/Neckar

1965

Dekan: Prof. Dr. Fritz Rittner
Referent: Prof. Dr. Hans Besters
Korreferent: Prof. Dr. Martin Lohmann



Tage der mündlichen Prüfung: 22./23. Februar 1965

MEINER FRAU



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41543106_0032

ENTWICKLUNGSLÄNDER UND INTERNATIONALER HANDEL

Inhaltsverzeichnis

	Seite
I. Entwicklungstheorie versus Außenhandelstheorie	1
1. Ziele und Methoden der Entwicklungstheorie	1
2. Die Analyse von Gunnar Myrdal	4
a) Kritik der traditionellen Theorie	4
b) Das Prinzip der zirkulären Interdependenz	6
c) Kritik einer Kritik	7
d) Schlußfolgerungen und Überleitung	10
3. Der Beitrag von Friedrich List zur modernen Entwicklungstheorie	14
a) Die Theorie der "produktiven Kräfte"	14
b) Voraussetzungen der Industrialisierung - Die Stufenlehre	17
c) Kritische Würdigung des Erziehungszoll-Argumentes	21
4. Die Konfrontation von Freihandelslehre und Entwicklungstheorie	23
a) Problemstellung	23
b) Faktorimmobilität und ökonomischer Dualismus	26
c) Die Flexibilität der Faktorpreise	33
d) Folgerungen und Perspektiven	41
II. Die Entwicklungsländer in der gegenwärtigen Struktur des Welthandels	48
1. Der historische Hintergrund	48
2. Der Handelsgewinn der Entwicklungsländer	53
a) Technischer Fortschritt und reales Austauschverhältnis zwischen Grundstoffen und Fertigwaren	53
b) Bevölkerungsvermehrung, Nahrungsmittelproduktion und terms of trade	62
c) Kritische Beurteilung des terms-of-trade-Argumentes und wirtschaftspolitische Folgerungen	66

II

	Seite
3. Der Einfluß von Handelshemmnissen	77
a) Tropische Produkte	77
b) Nahrungsmittel der gemäßigten Zone und andere Grundstoffe	78
c) Verarbeitete Rohstoffe und Fertigwaren	84
4. Möglichkeiten und Grenzen einer liberalen Handelspolitik	86
 III. Die Wirkungen einer Industrialisierung der Entwicklungsländer auf die internationale Arbeitsteilung	 91
1. Ziele und Alternativen der Industrialisierung	91
2. Importsubstitution - Gründe und weltwirt- schaftliche Konsequenzen	96
3. Fertigwarenexport aus Entwicklungsländern - Probleme und Möglichkeiten	102
a) Faktorausstattung und Wettbewerbs- fähigkeit	102
b) Das Beispiel Japans	109
c) Rivalität und Kooperation zwischen Entwicklungsländern	112
d) EWG und Entwicklungsländer	116
4. Die Interdependenz zwischen Handel und Entwicklung	119
 Literaturverzeichnis	 127

I. Entwicklungstheorie versus Außenhandelstheorie

1. Ziele und Methoden der Entwicklungstheorie

Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur der letzten fünfzehn Jahre ist überaus reich an Beiträgen über die Probleme der sogenannten Entwicklungsländer, jedoch verhältnismäßig arm an Versuchen, die Fülle der gesammelten Erkenntnisse über diese Probleme zu ordnen und in ein geschlossenes theoretisches System zu bringen. Dies ist bei einem Erfahrungsgegenstand wie dem der Entwicklungsländer nicht weiter verwunderlich. Was sind überhaupt "Entwicklungsländer", hat es sie schon früher gegeben oder handelt es sich um ein Phänomen, das völlig neu und allein für die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts charakteristisch ist?

Je nachdem, wie die Antwort auf diese Frage ausfällt, bestimmen sich Ziel und Methode der Bemühung, das Erfahrungsobjekt "Entwicklungsländer" zum Erkenntnisobjekt, zur Entwicklungstheorie werden zu lassen. Wenn wir von den speziellen Tatbeständen ausgehen, welche die h e u t e , in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts als Entwicklungsländer bezeichneten Volkswirtschaften charakterisieren, werden wir zu einer empirisch-kausalgenetischen Erklärung, zu einer "realistischen" Theorie gelangen, wobei die Frage entsteht, inwieweit wir in diesem Falle überhaupt noch von einer Theorie sprechen können. Ihrem methodischen Charakter nach wäre eine solche Theorie eher angewandte Theorie als reine Theorie; sie könnte jedenfalls nicht mehr als Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung in einem strengeren Sinne gelten, da sie bewußt darauf verzichtet, jene Faktoren zu ermitteln, welche die wirtschaftliche Entwicklung zu allen Zeiten bestimmt haben. Dafür könnte es ihr aber gelingen, tiefer in jene Ursachen einzudringen, welche auf die wirtschaftliche Entwicklung einer bestimmten Gruppe von Ländern h i c e t n u n c hemmend oder fördernd einwirken. Um jedoch den Charakter einer Theorie zu wahren, wäre sie andererseits gezwungen, für die oft sehr verschieden gelagerten Probleme

der einzelnen Entwicklungsländer einen gemeinsamen Nenner zu finden, wobei stets die Vorteile der geschlossenen Darstellung gegenüber der Gefahr der Verallgemeinerung und damit der praktischen "Unbrauchbarkeit" abgewogen werden müßten.

Im Grunde gilt für die Entwicklungstheorie dasselbe wie für jede Theorie, die versucht, die Faktoren der Zeit und des Raumes in die Analyse miteinzubeziehen: Je stärker sie sich der Methode der generalisierenden Abstraktion bedient, desto mehr nähert sie sich der "reinen" Theorie an, und desto mehr entfernt sie sich von der Möglichkeit, kausale Erklärungen zu liefern und der Wirtschaftspolitik konkrete Hinweise zu geben. Mit diesen Problemen sind auch alle sogenannten dynamischen Theorien wie z.B. die Wachstumstheorie und alle an der räumlichen Dimension interessierten Theorien wie die Standort- und Raumwirtschaftslehre konfrontiert.

Die Entwicklungstheorie muß sich, wenn sie wirklichkeitsnah bleiben will, an die historische Zeit und an die geographische, nicht an die geometrische Fläche halten. Funktionale Beziehungen tautologischer Art können ihr höchstens als Hilfsüberlegungen dienen, als Instrument, um anhand der Abweichungen von den meist starren Annahmen dieser Modelle ihre spezifischen Aussagen zu machen. Hierbei ergibt sich eine große Gefahr, die aus der Geschichte der Sozialwissenschaft wohlvertraut ist: Bei der Anwendung auf eine konkrete Situation erweisen sich die von der exakten Theorie zugrunde gelegten Voraussetzungen oft als so hoffnungslos unrealistisch, daß die Neigung entsteht, sich vom theoretischen Denken überhaupt abzuwenden und in einen letztlich unfruchtbaren Relativismus zu verfallen¹⁾. Der einzige Ausweg aus diesem Dilemma besteht in einer A n p a s s u n g der exakten Theorie an veränderte Voraussetzungen und in einer Erweiterung der Zahl der Variablen durch partielle oder totale Auflösung des Datenkranzes. In der Tat müssen wir in einer dynamischen Betrachtung des Problems der wirtschaftlichen

1) Ein anschauliches Beispiel dafür bietet die historische Schule der deutschen Nationalökonomie.

Entwicklung davon ausgehen, daß sich alle wichtigen Daten - Bevölkerung, Bedürfnisstruktur, technisches Wissen, rechtliche und soziale Ordnung - im Zuge des Entwicklungsprozesses tiefgreifend verändern. Schon anhand der Veränderungen e i n e s Datums läßt sich eine Entwicklungstheorie aufbauen, wenn in der Analyse nachgewiesen werden kann, daß der Entwicklungsprozeß entscheidend davon geprägt wird. Schumpeter hat diesen Weg beschritten, indem er - in einer durch soziologische Beobachtungen über die Rolle des Unternehmertums "angereicherten" Analyse - die durch den technischen Fortschritt induzierten Veränderungen untersuchte. Er erklärte aber damit auch nur, welches die entscheidenden Triebkräfte der Entwicklung bei den jetzt hochentwickelten Ländern gewesen waren. Die Schlüsselfunktion, die Schumpeter dabei den "innovators" gab, d.h. den Erfindern, welche neue Produktionstechniken ersannen, und den Geschäftsleuten, welche diese technischen Neuerungen verwirklichten, ist sicherlich in den heutigen Entwicklungsländern von weit geringerer Bedeutung. Singer¹⁾ hat darauf hingewiesen, daß die Figur des Unternehmers bis zu einem gewissen Grade selbst erst Produkt und Ergebnis des Entwicklungsprozesses sei, und daß es außerdem für die Entwicklungsländer des heutigen Typs ohnehin weniger auf technische Pioniertaten ankomme als vielmehr auf die Anpassung bereits erprobter Techniken an die verschiedenartige Konstellation der Produktionsfaktoren, und zwar durch Assimilierung des modernen technischen und organisatorischen Wissens und dessen Anwendung im eigenen Lande. Eine derartige Assimilierung, die in einem weiteren Sinne mit der Rolle von Schumpeters "imitators" identisch ist, stellt jedoch an sich schon eine bedeutende unternehmerische Aufgabe dar. Sowohl im explikativen wie im normativen Sinne behält Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung deshalb auch für die Entwicklungsländer einen gewissen Wert, da es

1) Vgl. H.W.Singer, "Obstacles to Economic Development", in: Social Research, Vol.XX, No.1, New York 1953, S.19.- Singer bezieht sich hierin vor allem auf die von H.S. Wallich entwickelte "Theory of Derived Development".

gerade der M a n g e l an unternehmerischer Initiative ist, der diese Länder charakterisiert. Sicherlich geht es angesichts der unterschiedlichen soziologischen Voraussetzungen nicht darum, den gleichen Typ des dynamischen Unternehmers heranzuzüchten, wie Schumpeter ihn beschrieben hat. Vielmehr kommt es - wie Hirschman überzeugend hervorhebt¹⁾ - eher auf eine kooperative Art des Unternehmertums an, durch welches entwicklungsfeindliche Interessen überwunden werden und die Fähigkeit zu sinnvoller Kombination der Produktionsfaktoren gestärkt wird.

Wir sind damit schon beim Inhalt der Entwicklungstheorie und bei einem ihrer Vertreter angelangt, der bewiesen hat, daß eine empirisch-realistische Analyse, durch welche der Wirtschaftspolitik "strategische" Konzepte vermittelt werden, möglich ist, allerdings nur unter Einbeziehung der historisch-soziologischen Daten. Hirschman steht allen Versuchen, die Problematik der Entwicklungsländer mit den Mitteln der modernen Wachstumstheorie zu analysieren, äußerst skeptisch gegenüber²⁾. Er bedient sich andererseits ohne Zögern der "gesicherten" Erkenntnisse der traditionellen Volks- und Betriebswirtschaftslehre, wenn es darum geht, Sachzusammenhänge darzustellen; über das obengenannte Dilemma setzt er sich ähnlich wie Schumpeter hinweg.

2. Die Analyse von Gunnar Myrdal

a) Kritik der traditionellen Theorie

Eine gänzlich andere Ausgangsposition als die bisher genannten Theoretiker der wirtschaftlichen Entwicklung hat Gunnar

-
- 1) Vgl. A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, 2.Aufl., New Haven/London 1961, S.16 ff., S.42 ff.
 - 2) Vgl. ebenda, S.29. Hirschman betrachtet nicht allein die der Wachstumstheorie zugrunde liegende Idee des "equilibrium growth", sondern auch die durch Theoretiker wie Lewis, Nurkse und Scitovsky propagierte Lehre vom "balanced growth" als Fiktion (S.50ff.). Nach seiner Auffassung ist der Entwicklungsprozeß durch eine Kette von Ungleichgewichten charakterisiert und empirisch nur in dieser Form zu begreifen.

Myrdal eingenommen. In seinem Buch "Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen"¹⁾ setzt er sich in scharfer Form mit der traditionellen Wirtschaftstheorie und vor allem mit der Theorie des internationalen Handels auseinander. Der Kernpunkt seiner Kritik ist, "daß kein noch so intensives Studium der Theorie des internationalen Handels eine wirklich kausale Erklärung für die Tatsache der Existenz internationaler wirtschaftlicher Ungleichheiten und deren Tendenz zur Vertiefung ergeben [könne]. Die Theorie des internationalen Handels und eigentlich die gesamte ökonomische Theorie wurden nämlich nie zu dem Zweck erdacht, die Realität wirtschaftlicher Entwicklung und Unterentwicklung zu erklären."²⁾ - Dies ist insofern richtig, als der Außenwirtschaftstheorie wie überhaupt der allgemeinen oder "exakten" Wirtschaftstheorie grundsätzlich - also nicht nur im Fall der Entwicklungsländer - direkt kausale Erklärungen verwehrt sind³⁾. Myrdal hat jedoch vermutlich seinen Angriff aus folgendem Grunde auf die Theorie des internationalen Handels konzentriert: Aus der klassischen Außenhandelstheorie und ihrem Kernstück, der Theorie der komparativen Kosten, ergeben sich unmittelbar bestimmte handelspolitische Prinzipien, die zu bekämpfen Myrdal sich zum eigentlichen Ziel gesetzt hat. Er will vor allem zeigen, daß der Freihandel nicht, wie von der klassischen Theorie behauptet wird, für alle Länder Vorteile bringt, sondern daß dem freien Spiel der Kräfte im internationalen Verkehr im Gegenteil die Tendenz innewohnt, reiche Länder noch reicher und arme Länder ärmer zu machen. Genau betrachtet, stellt diese, vor dem konkreten Hintergrund handelspolitischer Prinzipien geführte Auseinandersetzung eine Neuauflage der älteren Gegensätze zwischen Freihändlern und Schutzzollanhängern dar, und sie soll deshalb im folgenden auch unter diesem Aspekt behandelt werden.

1) G. Myrdal, Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959. Originalausgabe: Economic Theory and Underdeveloped Regions, London 1957.

2) Ebenda, S. 7.

3) Vgl. A. Predöhl, "Zur Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung", in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, Hrsg. E. Boettcher, Tübingen 1964, S. 158-174.

b) Das Prinzip der zirkulären Interdependenz

Die Methode, die Myrdal bei der Verfolgung seines obengenannten Zieles anwendet, ist verhältnismäßig einfach: Er hebt gewissermaßen mit einem Schwung die Probleme der wirtschaftlichen Entwicklung aus der ökonomisch-theoretischen Diskussion heraus und verlagert sie in den allgemeinen Bereich "sozialer Prozesse". Ausgehend von der Interdependenz zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Wandlungsprozessen im soziologischen Bereich, die im Grunde von niemand bestritten wird, löst Myrdal die traditionelle Unterscheidung zwischen ökonomischen und außer-ökonomischen Faktoren auf und will nur noch zwischen "relevanten" und "irrelevanten" Faktoren unterschieden wissen. Die Tatsache, daß der Entwicklungsprozeß nicht nur von ökonomischen Faktoren, sondern von zahlreichen anderen Gesichtspunkten, vor allem soziologischer Art, bestimmt wird, ist für Myrdal gleichbedeutend mit der Irrelevanz wirtschaftlicher Zusammenhänge: "In allen Ländern, allen Regionen und zu jeder Zeit wird das Zusammenspiel der freien Kräfte in bezug auf Nachfrage, Angebot und Preise - dem die ökonomische Theorie einen so unverhältnismäßig großen Teil ihrer Aufmerksamkeit geschenkt hat - natürlich in Richtung auf einen Ausgleich nach den Gesetzen der Theorie hinarbeiten. Dieser Vorgang ist jedoch gemeinhin nur wie ein Kräuseln an der Oberfläche."¹⁾

Haupthypothese jeder Untersuchung wirtschaftlicher Unterentwicklung und Entwicklung müsse deshalb, so folgert Myrdal, nicht ein an der Preistheorie orientiertes analytisches Prinzip, sondern das Prinzip der "zirkulären Interdependenz eines Prozesses kumulativer Verursachung" sein, das für das gesamte Gebiet sozialer Beziehungen gültig sei. Die Quintessenz eines jeden sozialen Problems, so formuliert er an anderer Stelle, ist ein "Komplex von interdependenten zirkulären und kumulativen Veränderungen"²⁾. Myrdal hat mit diesem theoretischen Konzept versucht, für die zahlreichen circuli vitiosi, die nach allgemein anerkannt-

1) G. Myrdal, Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, a.a.O., S.35

2) Ebenda, S.12

ter Auffassung dem Beginn der wirtschaftlichen Entwicklung in armen Ländern hindernd im Wege stehen¹⁾, einen gemeinsamen Nenner zu finden, indem er den Wicksellschen Begriff des kumulativen Prozesses mit dem Prinzip der zirkulären Interdependenz "kombiniert". Zur Vertiefung und Erläuterung seines Grundgedankens führt Myrdal noch zwei weitere Begriffe ein: die "Konter-Effekte" ("backwash effects") und die "Ausbreitungseffekte" ("spread effects").

Seine wichtigste These lautet - um es in einem Satz zu sagen -: Das "freie Spiel der Kräfte" führt in ärmeren Regionen im allgemeinen zu einem kumulativen Prozeß nach unten²⁾. Arbeitskräfte und Kapital wandern ab, da sie in den reicheren Regionen produktivere Verwendungsmöglichkeiten finden, und zwar sind es oft gerade die wertvollsten Arbeitskräfte und die "dynamischsten" Unternehmer, die den ärmeren Gebieten den Rücken kehren. Dies sind die Kontereffekte; ihnen stehen positive zentrifugale Kräfte gegenüber, die sogenannten Ausbreitungseffekte der reicheren Gebiete, die langfristig gesehen auch auf die ärmeren übergreifen und es diesen ermöglichen, am allgemeinen Aufschwung teilzunehmen. Diese Wirkungen bleiben jedoch über einen längeren Zeitraum hinweg zu schwach, um die vom "freien Spiel der Kräfte" ausgehenden negativen Wirkungen zu kompensieren³⁾. Ohne eine "helfende Hand" wird es die ärmere Region von sich aus niemals fertigbringen, aus dem Zirkel der Armut auszubrechen.

c) Kritik einer Kritik

Zunächst fällt auf, daß Myrdal nicht von Ländern, sondern von Regionen ausgeht. Er hat diesen Ansatz von Ohlin übernommen, dessen Erkenntnis, daß der internationale Handel

1) Vgl. H.W.Singer, "Economic Progress in Underdeveloped Countries", in Social Research, Vol. XVI, New York 1949, S.5 und A.O.Hirschman, a.a.O., S.10 f., S.136 ff. Für Hirschman lassen sich die verschiedenen "vicious circles" im Grunde auf einen einzigen zurückführen, der im geistigen Bereich zu suchen ist und den er dem Fehlen einer "Wachstumsperspektive" und einer "Wachstumsmentalität" zuschreibt.

2) G.Myrdal, a.a.O., S.24.

3) G.Myrdal, a.a.O., S.32.

nur ein Spezialfall des interregionalen Handels sei, ihn zu der Schlußfolgerung **verleitet**, daß auch die Ausbreitungs- und Konter-Effekte zwischen Regionen und Ländern in ungefähr gleicher Weise wirksam seien. So sind bei Myrdal die (empirisch teilweise gut erforschten) Beziehungen zwischen verschiedenen Regionen ein und desselben Landes (Beispiele: Nord- und Süditalien, Nord- und Südstaaten der USA) Modellfälle für die Beziehungen zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern. Da der Handel innerhalb eines Landes gewöhnlich frei von jeglichen Beschränkungen ist, zeigen die Erfahrungen mit dem freien Spiel der Marktkräfte im **i n t e r r e g i o n a l e n** Handel, welche Wirkungen der Freihandel zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern hätte. Das bereits "klassisch" gewordene Beispiel, das Myrdal anführt, ist die Verelendung der südlichen Gebiete Italiens durch den Übergang zum Freihandel nach der Vereinigung des Landes im letzten Jahrhundert. Die automatischen Analogieschlüsse, die er hierbei gezogen hat, sind nicht sehr überzeugend. Es ist in Süditalien nach der Vereinigung **d e s h a l b** zur Entvölkerung und zum Verschwinden bestimmter Gewerbebezüge gekommen, weil durch die politische Integration eine weitgehende Mobilität der Produktionsfaktoren eingetreten ist und Süditalien damit praktisch aufhörte, eine separate Region zu sein. Dadurch waren die "backwash" (Konter-)-Effekte sehr viel stärker, als sie zwischen Entwicklungsländern und hochentwickelten Ländern jemals sein können. Mit Ausnahme bestimmter Entwicklungsgebiete, deren Einwohner die Staatsangehörigkeit eines hochentwickelten Landes besitzen (Puerto Rico, Jamaika), kann von keinerlei Auswanderungsbewegungen größeren Stils aus Entwicklungsländern die Rede sein. Anders verhält es sich freilich mit der **K a p i t a l f l u c h t**, die für viele Entwicklungsländer ein ernstes Problem darstellt, das jedoch eng mit der inflationistischen Politik dieser Länder zusammenhängt. Für Myrdal ist diese Frage dagegen ein schlagender Beweis für die Wirksamkeit von Konter-Effekten¹⁾. Hirschman, dessen Studie ungefähr zur gleichen

1) G.Myrdal, a.a.O., S.51/52.

Zeit wie die Schrift Myrdals erschienen ist, vertritt die Auffassung, daß die Agglomerations- und Deglomerationswirkungen (er nennt sie "polarization"- und "trickling-down"-Effekte), die zwischen Regionen auftreten können, in der Regel innerhalb einer Volkswirtschaft sehr viel stärker seien als auf weltwirtschaftlicher Ebene¹⁾. Er begründet dies damit, daß unabhängige Länder miteinander auf der Grundlage komparativer Kostenvorteile konkurrieren, verschiedene Regionen eines Landes (mit gleichen Faktorentgelten in gleichen Verwendungen) jedoch auf der Basis absoluter Kostenvorteile. Wenn beispielsweise zwei Regionen eines Landes, unabhängig voneinander betrachtet, komparative Vorteile in der Produktion von Rohrzucker besitzen, die Produktion im nördlichen Teil jedoch effizienter ist, so würden sich beide auf die Zuckerproduktion spezialisieren, wobei die realen Faktorentgelte im Süden niedriger wären. Wenn der Norden und der Süden jedoch in einem Lande vereinigt sind, würde die Zuckerproduktion im Norden expandieren und im Süden aufgegeben werden, obwohl die Aufrechterhaltung und Ausweitung von Zuckerexporten für den Süden zur Bildung eines "Wachstumspoles" im Perroux'schen Sinne hätte beitragen können²⁾.

Bis jetzt ist die Frage offengeblieben, aus welchen Gründen eigentlich die "reiche" Region immer reicher wird und warum sich den Faktoren Arbeit und Kapital dort produktivere Verwendungsmöglichkeiten bieten. Welches sind die "kumulativen Ursachen", welche zu der Agglomeration von Wettbewerbsvorteilen im "Norden" führen? Myrdal lehnt sich hier stark an das Marshall'sche Konzept der "external economies" an, übersieht jedoch, daß sich von einem bestimmten Punkt an die durch die Agglomeration gewonnenen Standortvorteile in "external diseconomies" umkehren können: Steigende "social costs", höhere Löhne und Grundstücks-

1) A.O.Hirschman, a.a.O., S.187 ff.

2) Ebenda, S.196. Vgl. F.Perroux, "Note sur la notion de 'pôle de croissance'", Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée, Série D, No.8, Paris 1955.

preise können es sowohl wirtschaftspolitisch wie einzelwirtschaftlich angeraten erscheinen lassen, bestimmte Produktionen in ärmere Regionen zu verlegen und damit dort die Basis für einen kumulativen Prozeß nach oben zu schaffen: Die Tendenz, daß dies geschieht, ist allerdings innerhalb eines souveränen Landes stärker, weil dort staatliche Stellen eher an der Durchführung derartiger regionalpolitischer Maßnahmen interessiert sein werden und auch die privaten Unternehmer eher geneigt sind, "profit opportunities" im eigenen Land wahrzunehmen als in Gegenden, mit deren spezifischen Bedingungen sie nicht vertraut sind. In der kolonialen Ära besaß der ausländische Unternehmer, der sein Kapital in unterentwickelten Gebieten investierte, ein Maximum an politischer Sicherheit, von der ihm heute in vielen Entwicklungsländern ein Bruchteil genügen würde, um ihm die Investition lohnend erscheinen zu lassen.

d) Schlußfolgerungen und Überleitung

Aus allen diesen Überlegungen können wir schließen, daß zwischen souveränen Ländern nicht nur die "Konter-Effekte", sondern auch die "Ausbreitungseffekte" tendenziell schwächer sind. Die politische Unabhängigkeit mag den ehemaligen Kolonialländern viele Vorteile bieten, aber sie fordert auch ihren Preis: Auf sich selbst gestellt, sind diese Länder stärker als in der Vergangenheit auf den internationalen Handel, inländische Kapitalbildung und - in deren Ermangelung - auf internationale Entwicklungshilfe angewiesen.

Myrdal zieht hingegen andere Konsequenzen: Da er den freien internationalen Handel ausschließlich als Hemmnis der Entwicklung ansieht, kann seiner Auffassung nach der sogenannte "Zirkel der Armut" nur durch wirtschaftspolitische Eingriffe der Weltgemeinschaft oder des einzelnen unterentwickelten Landes durchbrochen werden. Dies sei, wie Myrdal versichert, "keine Einladung zur Willkür", sondern zur konsequenten Durchführung eines "induzierten und kontrollierten kumulativen Prozesses."¹⁾ Gegen die "Konter-Effekte"

1) G. Myrdal, Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, a.a.O., S.83 ff.

aus dem internationalen Handel sollen sich die Entwicklungsländer im Rahmen dieser Politik durch Zölle, mengenmäßige Beschränkungen und Devisenbewirtschaftung schützen.

Diese Folgerungen, die im Grunde ja nur eine Apologie für die Politik darstellen, die von den meisten Entwicklungsländern tatsächlich betrieben wird, ergeben sich scheinbar logisch aus der theoretischen Analyse: Das "freie Spiel der Kräfte" birgt die Gefahr kumulativer Gegenwirkungen, durch die - ähnlich wie beim Multiplikatoreffekt - alle Versuche, "hochzukommen", zum Versickern gebracht würden. Der Entwicklungsprozeß muß sich unbehindert von derartigen Störungen entfalten können, da ihm ohnehin schon genügend andere "vicious circles" im Wege stehen, die in der sozialen Struktur der armen Länder begründet liegen. Schließlich liefert Myrdal auch noch politische Argumente für das von ihm empfohlene protektionistische Konzept: Die Regierungen der verschiedenen Entwicklungsländer sind im Grunde die einzigen Instanzen, welche für den wirtschaftlichen Aufschwung ihres Landes unmittelbare politische Verantwortung tragen und die sich auch gefühlsmäßig damit verbunden fühlen. Daß mit diesem "Engagement" auch Gefahren verbunden sein können - indem sich beispielsweise aus innenpolitischen Prestige Gründen geförderte Projekte als Fehlinvestitionen erweisen - , wird von Myrdal in diesem Zusammenhang viel zu wenig beachtet.

Auf der anderen Seite hat Myrdal klar gesehen, daß es Diskrepanzen zwischen "national welfare" und "world welfare" geben kann und daß sowohl der Handel wie auch die wirtschaftliche Entwicklung zu allen Zeiten ein Politikum gewesen sind. Auch die englischen Klassiker haben ihre Lehre nicht unbeeinflusst von politischen Gegebenheiten formuliert, und ihr absolutes Eintreten für den Freihandel entsprach der Interessenlage Großbritanniens im ausgehenden 18. und im ganzen 19. Jahrhundert¹⁾. Die

1) Vgl. dazu J. Viner, International Trade and Economic Development (Lectures delivered at the National University of Brazil), 2. Aufl., Oxford 1957, Kapitel I

optimistische Vision dieser Gruppe von Theoretikern, die in ihren Stellungnahmen zu den wirtschaftspolitischen Problemen ihrer Zeit von einer "Harmonie der internationalen Interessen" ausgegangen waren, die also über die stets latent vorhandenen und auch immer wieder offen hervortretenden Interessengegensätze der durch Staatsgrenzen getrennten Volkswirtschaften bewußt hinwegsahen, war optimistisch auch im ökonomischen Sinne: Durch den Freihandel, so wiesen sie nach, komme es nicht allein zu einer absoluten Gütervermehrung für alle Volkswirtschaften, sondern auch zu einem Optimum an Handel. Daß dieses Optimum für bestimmte Länder "zuviel Handel" bedeuten könnte, also eine einseitige Außenorientierung mit allen entsprechenden Risiken,¹⁾ kam den klassischen Autoren überhaupt nicht in den Sinn, weil sie sahen, daß Großbritannien im 19. Jahrhundert vor allem durch seinen Außenhandel zur führenden Nation geworden war, ein Land also eigentlich nie genug Handel treiben konnte.

Was für Myrdal und die politisch verantwortlichen Instanzen der Entwicklungsländer als "Ausgeliefertsein an die anonymen Marktkräfte" erscheint, war in der kosmopolitischen Sicht der klassischen englischen Schule das Ideal einer Weltwirtschaft, welche die jahrhundertelange Handelseifersucht der merkantilistischen Epoche hinter sich lassen und in der die verschiedenen Volkswirtschaften auf friedliche und völlig rationale Weise auf der Grundlage absoluter und komparativer Kostenvorteile miteinander konkurrieren sollten. Diese Kostenvorteile wurden von den Vertretern der klassischen Schule im großen und ganzen s t a t i s c h betrachtet; die Begabung eines Landes für bestimmte Produktionsrichtungen erschien ihnen als natürliches und historisches Datum. Sie haben also bewußt oder unbewußt außer acht gelassen, daß es ständig sowohl ökonomische wie poli-

1) Während beispielsweise in den Vereinigten Staaten der Außenhandel etwa 5 Prozent des Volkseinkommens ausmacht, erreicht dieser Anteil in den Entwicklungsländern bis zu 80 Prozent. Zum Problem der Außenorientierung vgl. auch den einleitenden Abschnitt zum II. Hauptteil.

tische Triebkräfte gibt, die auf Veränderungen dieser historischen Gegebenheiten hindrängen: Durch staatlich gelenkten Ausbau des Verkehrs- und Erziehungswesens beispielsweise können innerhalb einer Volkswirtschaft Begabungen für neue Produktionen geweckt werden und lassen sich natürliche und menschliche "Ressourcen" erschließen, die vorher ungenutzt geblieben sind. Diese Triebkräfte, so argumentiert Myrdal im Einklang mit früheren Autoren, welche die klassische Theorie des internationalen Handels auf dieser Grundlage angegriffen haben, sind nur durch eine betont nationale Entwicklungspolitik zu aktivieren, und ein Land, das im Begriff steht, systematisch die ursprünglich schwachen "Ausbreitungs-Effekte" seines gesamten Gesellschaftssystems graduell zu verstärken, muß den Erfolg dieser Politik durch Zölle und andere geeignete Maßnahmen sichern.

Diese Argumentation erinnert in vielem an die Lehre vom sogenannten Erziehungszoll und vor allem an List, der in seinem Werk "Das Nationale System der politischen Ökonomie" (1840) in ähnlicher Weise auf die Bedeutung gesellschaftlicher und staatspolitischer Triebkräfte der wirtschaftlichen Entwicklung hinwies. Myrdal hat diese Verwandtschaft an keiner Stelle seines Werks für erwähnenswert gehalten, mit einigem Recht sogar, denn Lists Gedankengänge unterscheiden sich in zwei wichtigen Punkten von den Ideen Myrdals:

- Lists "Entwicklungstheorie" sollte nicht an die Stelle der traditionellen Theorie des internationalen Handels treten, sondern als eine Art dynamische Erweiterung ~~ebenbürtig~~ neben ihr stehen; im Endgedanken bekannte ~~auch~~ List sich zum Freihandel.
- Die Einführung von Zöllen als Mittel industrieller Erziehung sollte nur Ländern vorbehalten bleiben, die gewisse geographische, zivilisatorische und ökonomische Voraussetzungen für eine Industrialisierung vorweisen konnten.

Im übrigen hat List jedoch, wenn auch zum Teil in unklarer Form, alle wesentlichen Argumente vorweggenommen, die sich wirtschaftspolitisch vom Standpunkt eines weniger entwickelten Landes aus gegen den Freihandel vorbringen lassen. Über

ihre dogmengeschichtliche Bedeutung hinaus haben seine Gedanken, wie im folgenden gezeigt werden soll, eine erstaunliche Aktualität behalten.

3. Der Beitrag von Friedrich List zur modernen Entwicklungstheorie

a) Die Theorie der "produktiven Kräfte"

Dem ausgeprägt wirtschaftspolitischen Interesse, das Friedrich List den Problemen der wirtschaftlichen Entwicklung entgegenbrachte, ist es zuzuschreiben, daß von seinen theoretischen Gedanken - der Lehre von den "produktiven Kräften" und der Stufenlehre, die er nur skizziert, aber nicht zu einem theoretischen System ausgebaut hat - nur diejenigen in die Lehrbücher der Außenwirtschaftstheorie Eingang gefunden haben, welche unmittelbar die handelspolitischen Folgerungen betreffen, die er aus ihnen gezogen hat. Und doch täte man List unrecht, wenn man in ihm nicht auch einen Theoretiker der wirtschaftlichen Entwicklung sehen würde. Sein Ziel war es, der kosmopolitischen Ökonomie der klassischen Schule eine Theorie gegenüberzustellen, die lehren sollte, "wie eine gegebene Nation bei der gegenwärtigen Weltlage und ihren besonderen Nationalverhältnissen ihre ökonomischen Zustände behaupten und verbessern kann."¹⁾

Die "gegenwärtige Weltlage" war die Mitte des 19. Jahrhunderts, und Lists eigentliches Ziel bestand darin, Verständnis für die Situation der damaligen "Entwicklungsländer" Deutschland und Frankreich zu wecken. In seiner "Theorie der produktiven Kräfte" finden wir jedoch eine Reihe allgemeiner Hinweise, die sich auf die Situation bestimmter Entwicklungsländer des heutigen Typs ohne große Schwierigkeit übertragen lassen. Es handelt sich dabei nicht allein um das wohlbekannte Argument, daß es "Kinderkrankheiten" in der Entwicklung einer Volkswirtschaft gibt - vor allem beim Übergang zur industriellen Produktion -, die vorübergehende Schutzmaßnahmen rechtfertigen, sondern List hat auch schon klar erkannt, daß von der Industrialisierung

1) F. List, Das Nationale System der Politischen Ökonomie, Neuauf. Basel/Tübingen 1959, S. 136.

eines Landes günstige Nebenwirkungen ausgehen können, durch welche nach der Art eines kumulativen Prozesses Wachstumsimpulse in verschiedensten Richtungen wirksam werden. Die Parallelität zu Myrdals Begriff der "Ausbreitungseffekte" ist in der Tat frappierend. Auch zu gewissen Überlegungen Hirschmans lassen sich Querverbindungen herstellen¹⁾. Die Analyse von Hirschman ist freilich um einiges differenzierter und frei von Affekten gegenüber höherentwickelten Ländern und gegenüber den politischen und historischen Prämissen der klassischen Wirtschaftstheorie. Durch diese Vorurteile, von denen bei List auch noch die "heißen und halb-zivilisierten" Länder betroffen sind, leidet - ähnlich wie bei Myrdal - die Objektivität der Analyse bis zu einem gewissen Grade; die Grundideen können jedoch ohne weiteres herausdestilliert werden.

Wie an vielen anderen Stellen seines Werkes kleidet List diese Grundgedanken in die Form einer Kritik an der klassischen Schule: "Die Schule, indem sie nicht in die Natur der produktiven Kräfte eindringt, indem sie die Zustände der Nation nicht in ihrer Totalität erfaßt, verkennt ... den Wert einer der Nation eigentümlich angehörigen, nach allen Verzweigungen ausgebildeten Manufakturkraft. Sie begeht den Irrtum, die Manufakturkraft mit der Agrikulturkraft in gleiche Kategorie zu stellen... Im bloßen Agrikulturstaat wird nur der geringste Teil der in der Nation liegenden geistigen und körperlichen Kräfte geweckt und zur Ausbildung gebracht."²⁾

Mit diesen Argumenten hat List eine Diskussion um den "Gegensatz von Agrar- und Industriestaat" in Gang gesetzt, die keineswegs als beendet anzusehen ist und von der auch die Auseinandersetzungen um die Industrialisierungspläne der Entwicklungsländer geprägt sind³⁾. Diese Auseinandersetzungen beruhen teilweise auf einem Mißverständnis:

-
- 1) Vgl. A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., vor allem Kapitel 6, S.98 ff.
 - 2) F.List, Das Nationale System der Politischen Ökonomie, a.a.O., S.149 f.
 - 3) Vgl. J.Viner, International Trade and Economic Development, a.a.O., S.63 ff.

List behauptet keineswegs, daß die industrielle Produktion schlechthin produktiver sei als die agrarische. Solche Behauptungen sind erst von späteren Schutzzollanhängern aufgestellt worden und werden u.a. Manoilescu¹⁾ angelastet, der versucht hat, Schutzzölle mit der Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität zu rechtfertigen, die dadurch eintreten kann, daß durch den Aufbau einer industriellen Produktion Arbeitskräfte aus der weniger produktiven Landwirtschaft abgezogen werden. Es ist zwar denkbar und sogar wahrscheinlich, daß die Arbeit durch einen derartigen Umschichtungsprozeß in produktivere Verwendungen überführt wird, wenn simultan zu der Abwanderung von Arbeitskräften aus der Landwirtschaft dort rationellere Produktionsmethoden eingeführt werden. Jedoch erweist sich die Produktivität der verschiedenen Zweige einer Volkswirtschaft erst im Wettbewerb mit Industrien des Auslandes.

Der Ausgangspunkt Lists ist ein anderer: Ihm geht es um den **s t i m u l i e r e n d e n E f f e k t**, den der Aufbau einer Industrie in einem Land auf die gesellschaftlichen Verhältnisse, den technischen Fortschritt und rückwirkend auf die Landwirtschaft ausübt. In der blumigen Sprache des 19. Jahrhunderts wies er u.a.darauf hin, die Manufakturen und Fabriken seien "die Mütter und Kinder der bürgerlichen Freiheit, der Aufklärung, der Künste und Wissenschaften, des innern und äußern Handels, der Schifffahrt und der Transportverbesserungen, der Zivilisation und der politischen Macht" und "ein Hauptmittel, den Ackerbau von seinen Fesseln zu befreien und ihn zu einem Gewerbe, zu einer Kunst, zu einer Wissenschaft zu erheben..."²⁾, in der Zeit des Wirkens eines Justus v.Liebig sicher kein übertriebener Gedanke.

Von der modernen Entwicklungstheorie werden Lists Argumente in etwas weniger emphatischer Form bestätigt:
"Agriculture certainly stands convicted on the count of

1) M.Manoilescu, Die nationalen Produktivkräfte und der Außenhandel, Berlin 1937.

2) F.List, Das Nationale System der Politischen Ökonomie, a.a.O., S.150.

its lack of direct stimulus to the setting up of new activities through linkage effects: The superiority of manufacturing in this respect is crushing. This may be the most important reason militating against any complete specialization of underdeveloped countries in primary production."¹⁾

List kam zu der Schlußfolgerung, daß die "zivilisierende Kraft" nicht dem auswärtigen Handel zugeschrieben werden könne, wie die klassische Schule - den Vermittler mit dem Urheber verwechselnd - behauptete, sondern dem "wohlthätigen Einfluß der Manufakturen". Dieser Einfluß bestehe darin, daß "durch das Aufkommen einer Manufakturkraft im Agrikulturstaat eine Masse von Geistes- und Körperkräften, von Naturkräften und ... Instrumentalkräften (von der Schule Kapital genannt) in Anwendung ... kommt, die bisher gar nicht in Aktivität gewesen ist und ohne das Aufkommen einer inneren Manufakturkraft nie zur Aktivität gekommen wäre."²⁾

Diese "Manufakturkraft", so lautet die wirtschaftspolitische Konsequenz bei List, gilt es während einer bestimmten Periode, die der "industriellen Erziehung" gewidmet sein soll, durch Zölle und andere geeignete Mittel zu beschützen. Das Schutzsystem soll jedoch nur für Staaten gelten, die in der Zivilisation weit fortgeschritten sind, und zwar nur um den zeitlichen Vorsprung der "vorherrschenden Nation" einzuholen (für List war das England), die "von der Natur kein ewiges Manufakturmonopol empfangen" habe³⁾.

b) Voraussetzungen der Industrialisierung - Die Stufenlehre

List ging also von einem bestimmten Entwicklungsstand aus, den ein Land erreicht haben muß, bevor es eine eigene Manufakturkraft "pflanzt"; im Grunde hielt er nur die Länder der gemäßigten Zone für die Hervorbringung von Industrien geeignet. In der Tat mußte es ihm - in der Mitte des 19. Jahrhunderts - abwegig erscheinen, daß Länder, die nach seiner

1) A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., S.109 f.

2) F.List, a.a.O., S.155.

3) Ebenda, S.139.

Stufenlehre noch im Zustand der "ursprünglichen Wildheit" und im "Hirtenstand" verkehrten und in denen relativ ungünstige klimatische Bedingungen herrschten, jemals für eine Industrialisierung in Frage kommen sollten.

Bestimmte Entwicklungstheoretiker des 20. Jahrhunderts wie z.B. Myrdal, sind dagegen eher geneigt, die klimatischen und überhaupt die geographischen Bedingungen zu vernachlässigen, und übersehen bei dem Versuch, den politischen Grundsatz der Gleichheit in den weltwirtschaftlichen Bereich zu übertragen, die Tatsache, daß nicht zuletzt aus geographischen Gründen das Entstehen internationaler "Ungleichheiten", d.h. die Bildung regionaler Schwerpunkte und industrieller Zentren, ein unvermeidlicher Prozeß und die Vorbedingung wirtschaftlicher Entwicklung in anderen Regionen ist. Es ist sicherlich kein Zufall, daß die in dem Klimagürtel der gemäßigten Zonen auf der nördlichen und südlichen Halbkugel der Erde (der auch für die landwirtschaftliche Erzeugung die günstigsten natürlichen Voraussetzungen bietet) gelegenen Länder den Listschen "Agrikultur-Manufaktur-Handelsstaat", also die letzte Stufe, früher erreicht haben als alle anderen Länder.

List hatte neben den klimatischen jedoch vornehmlich die zivilisatorischen Voraussetzungen und das politische und soziale "Klima" im Auge, als er die Hoffnung aussprach, man werde in gewissen Ländern nicht "auf den törichten Einfall kommen, bei ihrem gegenwärtigen Kulturzustand vermittelst des Schutzsystems eine eigene Manufakturkraft pflanzen zu wollen."¹⁾ Die Länder, an die List dabei dachte, werden von ihm namentlich genannt: Es sind Spanien, Portugal, Süditalien (das damalige Königreich Neapel), die Türkei, Ägypten und alle "barbarischen und halbzivilisierten oder heißen Länder."

Wie sich inzwischen erwiesen hat, sind Lists Hoffnungen in dieser Hinsicht unerfüllt geblieben; der größte Teil dieser Länder ist seither tatsächlich auf den "törichten

1) F. List, Das Nationale System der Politischen Ökonomie, a.a.O., S.185.

Einfall" gekommen und vertritt, in ähnlicher Weise wie List vor 125 Jahren gegenüber England, die Meinung, daß die Länder der gemäßigten Zone von der Natur kein ewiges "Manufakturmonopol" empfangen hätten.

Die rigorose Haltung Lists gegenüber den "halbzivilisierten und heißen Ländern" läßt sich teilweise aus seiner Stufenlehre erklären; der Übergang vom sog. "Agrikulturstand" zum "Agrikulturmanufakturstand" ist für ihn die einzige Phase, in der seiner Meinung nach Schutzzölle in Frage kommen; eine Intensivierung der Landwirtschaft erscheint ihm als unerläßliche Voraussetzung der Industrialisierung. Die Möglichkeit, daß die agrarische und die industrielle Entwicklung gleichzeitig in Angriff genommen und aufeinander abgestimmt werden könnten, widersprach seinem Denken in Entwicklungsstufen; erst mußte der Agrikulturstand erreicht sein. List gab noch einige zusätzliche Begründungen für seine These, daß unterentwickelten Ländern mit dem Freihandel besser gedient sei als mit einer Industrialisierung hinter Zollmauern: "Je weniger die Agrikultur sich entwickelt hat und je mehr der auswärtige Handel Gelegenheit bietet, den Überfluß an einheimischen Agrarprodukten und Rohstoffen gegen fremde Manufakturwaren zu vertauschen, je mehr dabei die Nation noch in Barbarei versunken ist und einer absolut monarchischen Regierungsform und Gesetzgebung bedarf, umso förderlicher wird der freie Handel, d.h. die Ausfuhr von Agrikulturprodukten und die Einfuhr von Manufakturwaren, ihrem Wohlstand und ihrer Zivilisation sein."¹⁾

Durch einfache Umkehrung dieser Bedingungen läßt sich ungefähr ermitteln, unter welchen Umständen List den heutigen Entwicklungsländern sein Plazet zur Industrialisierung gegeben hätte: Je mehr die Agrikultur entwickelt ist und je weniger der auswärtige Handel Gelegenheit bietet usw., je weniger die Nation noch in "Barbarei" versunken ist, desto eher kann der Versuch zum Aufbau bestimmter Industrien gewagt werden. Zumindest eine Voraussetzung, das Nationalbewußtsein, dem List starke Bedeutung beimaß,

1) F.List, Das Nationale System der Politischen Ökonomie, a.a.O., S.177.

ist inzwischen auch in den "halbzivilisierten" Ländern fast schon im Übermaß entwickelt; die ökonomischen und zivilisatorischen Bedingungen werden allmählich ebenfalls geschaffen.

Jedoch erscheint es opportun, gewisse Differenzierungen vorzunehmen, und für diesen Zweck kann auf eine moderne Variante der Listschen Stufenlehre zurückgegriffen werden: die "Stadien wirtschaftlichen Wachstums" von Rostow¹⁾. Dieser hat, ähnlich wie List, zwischen fünf Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung unterschieden, denen er folgende Bezeichnungen gab:

1. die traditionelle Gesellschaft;
2. die Phase, in der die Voraussetzungen für den wirtschaftlichen Aufstieg ("take-off into economic growth") geschaffen werden;
3. die Phase des "take-off" mit dem eigentlichen Wendepunkt;
4. die Entwicklung zur technischen und wirtschaftlichen Reife;
5. die moderne Massenkonsumgesellschaft.

Während sich die westlichen Industriestaaten bereits in der letzten Phase befinden, stehen die Entwicklungsländer noch zum größten Teil im ersten und zweiten, einige schon im dritten Stadium. Zu der letzteren Gruppe rechnet Rostow 1960 hauptsächlich Argentinien, die Türkei, Mexiko, China und Indien.

Rostow nimmt dem Einwand, seine Theorie sei genau so evolutionistisch und geschichtlich zu widerlegen wie die älteren Stufenlehren, von vornherein viel von seiner Schärfe, indem er unumwunden zugibt, daß ein Land auch einmal eine Stufe überspringen oder in eine frühere zurückfallen kann. Australien beispielsweise ist in Rostows Schema bereits im Stadium des Massenkonsums angelangt, ohne indessen das Stadium der Reife erreicht zu haben.

Wie ein wirtschaftshistorischer Vergleich zeigt, befanden sich in der Mitte des 19. Jahrhunderts vor allem drei Länder in der entscheidenden Phase des "take-off": die Vereinigten Staaten, Frankreich und Deutschland. Das einzige Land, das bereits in der Entwicklung zur technischen und

1) W.W. Rostow, Stadien wirtschaftlichen Wachstums, Göttingen 1960, passim.

wirtschaftlichen Reife stand, war Großbritannien. Die von List empfohlene Schutzpolitik war von ihm deshalb vornehmlich als Mittel konzipiert, um die damaligen "take-off"-Länder gegenüber Großbritannien konkurrenzfähig zu machen.

c) Kritische Würdigung des Erziehungszoll-Argumentes

In den Vereinigten Staaten hatte bereits im Jahr 1791 Alexander Hamilton in seinem Bericht "Encouragement and Protection of Manufactures" einen den amerikanischen Verhältnissen angepaßten, gemäßigten Schutzzoll empfohlen¹⁾. Hamilton faßte, wie später List, den Erziehungszoll als temporären Schutzzoll auf. In den Augen Lists rechtfertigte er sich nur, wenn die Verteuerung der Manufakturwaren, die er mit sich brachte, durch die "Erwerbung einer Produktivkraft" überkompensiert werden würde. Auch sei es keineswegs erforderlich, daß alle Industriezweige auf gleiche Weise geschützt würden. "Das Schutzsystem würde nicht nur gegen die Grundsätze der politischen Ökonomie, sondern auch gegen den wohlverstandenen Vorteil der eigenen Nation verstoßen, wollte es die fremde Konkurrenz gänzlich und auf einmal ausschließen... Ist die zu beschützende Manufakturkraft noch in der ersten Periode ihrer Entwicklung, so müssen die Schutzzölle sehr gemäßigt sein; sie dürfen nur allmählich mit der Zunahme der geistigen und materiellen Kapitale, der technischen Geschicklichkeiten und des Unternehmungsgeistes der Nation steigen."²⁾

Es ist nicht recht erfindlich, warum die Zölle nach Meinung Lists im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung steigen sollen. Dieser Vorgang wird zwar durch die Wirtschaftsgeschichte bestätigt und ist auch in den heutigen Entwicklungsländern die Regel; hierdurch vergrößert sich die stets latent vorhandene Gefahr, daß der Erziehungszoll zu einem permanenten Schutzzoll wird (weil es immer Leute geben wird, die behaupten, die "Manufakturkraft" sei noch nicht voll erreicht): Der Erziehungszoll wird auf diese Weise zum "verkappten" Konservierungszoll.

1) Vgl. Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie, Hrg. K.Diehl u. P.Mombert, 9.Bd. "Freihandel und Schutzzoll", 2.Aufl., Karlsruhe 1920, S.9.

2) F.List, Das Nationale System der Politischen Ökonomie, a.a.O., S.178.

Darüber hinaus erhebt sich jedoch die grundsätzliche Frage, ob das Erziehungszoll-Argument tatsächlich nur für "take-off"-Länder gelten soll oder auch für Länder der darunter liegenden Stufen. Zwar ist die Aussicht, daß die neuerrichteten Industrien international konkurrenzfähig werden, in diesen Ländern größer; List schließt jedoch etwas voreilig die Möglichkeit aus, daß es Länder niedriger Entwicklungsstufen beispielsweise in arbeitsintensiven Industrien, die inländische Rohstoffe verarbeiten, oft rascher als erwartet zu komparativen Kostenvorteilen bringen, wenn sich die Grenzproduktivität der Arbeit von ihrem Wert um Null oder unter Null einmal entfernt hat. Schon eine geringfügige Veränderung nach oben kann für einen späteren Wettbewerbsvorteil ausschlaggebend sein, vor allem wenn sich inzwischen das Lohnniveau in anderen Ländern über die dort erzielten Produktivitätsfortschritte hinaus erhöht hat. Auch mag es in den ärmeren und "halbzivilisierten" Ländern Wirtschaftszweige geben, die mit Produkten aus Industrieländern im Substitutionswettbewerb stehen (handwerkliche oder gewerbliche Produkte gegenüber industriellen Fertigwaren der gleichen Kategorie) und wo sich ein Erziehungszoll rechtfertigen ließe, wenn die Möglichkeit bestehen sollte, daß sich aus diesen einheimischen Gewerbebezweigen durch Einführung rationellerer Fertigungsmethoden Ansatzpunkte für eine industrielle Entwicklung ergeben.

Es erheben sich einige weitere Fragen, die es zweifelhaft erscheinen lassen, ob die Einschränkung, mit der List sein Erziehungszoll-Argument versehen hat, für die Entwicklungsländer des 20. Jahrhunderts relevant ist. Sind die potentiellen oder tatsächlichen Vorteile des Handels mit Rohstoffen und Agrarprodukten für unterentwickelte Länder tatsächlich so groß, wie List in Übereinstimmung mit der traditionellen Theorie des internationalen Handels behauptet hat? Sind die tropischen Länder gut beraten, wenn sie sich weiterhin ausschließlich auf tropische Produkte spezialisieren? Die Klärung dieser sehr wichtigen Fragen, die nur anhand empirischer Fakten erfolgen kann, müssen wir vorerst zurückstellen; sie sollen im Zusammenhang mit dem soge-

nannten terms-of-trade-Argument ausführlich erörtert werden.¹⁾

Trotz vieler wertvoller Einblicke in historische Situationen bleibt Lists Lehre vom Erziehungszoll als Kritik der traditionellen Theorie des internationalen Handels ebenso unbefriedigend wie die Analyse Myrdals. Beide Autoren argumentieren im Grunde außerhalb der theoretischen Voraussetzungen der Freihandelslehre mit vorwiegend politischen und historischen Begründungen. Es soll deshalb im folgenden Abschnitt versucht werden, eine s y s t e m a t i s c h e Konfrontation von Freihandelslehre und Entwicklungstheorie herbeizuführen.

4. Die Konfrontation von Freihandelslehre und Entwicklungstheorie

a) Problemstellung

Die Kritik an der Freihandelslehre, genauer: der Zweifel an ihrer Gültigkeit für die besondere Situation von Entwicklungsländern, kann sich, da es sich um ein geschlossenes, von der formalen Logik her gesehen unangreifbares theoretisches System handelt, nur an den "Störungen" orientieren, denen die von ihr zugrunde gelegten Voraussetzungen in der historischen Realität unterworfen sind. Insofern ist zwar die historische Wirklichkeit die letzte Richtschnur der Beurteilung, aber der Ausgangspunkt der Kritik darf nicht der rein praktische Gesichtspunkt einer protektionistischen Politik sein. Man muß sich vielmehr auf den Boden der Theorie selbst begeben, wenn man ihre Annahmen anhand empirischer Fakten testen und daraufhin auch ihre logischen Prämissen überprüfen will. Versuche in dieser Richtung sind schon in der Vergangenheit unternommen worden, so beispielsweise von dem Japaner Kitamura²⁾, der sich allerdings in seiner "System-immanenten Kritik" der Freihandelslehre ähnlich wie Myrdal und List ebenfalls vornehmlich auf historisch - p o l i t i s c h e Gegebenheiten berief,

1) Vgl. Hauptteil II, Abschn. 2: "Der Handelsgewinn der Entwicklungsländer".

2) H. Kitamura, Zur Theorie des internationalen Handels, Basel-Weinfelden, 1941.

nämlich auf den "Widerspruch zwischen der Theorie der internationalen Interessensharmonie... und der Wirklichkeit von internationalen Interessengegensätzen."¹⁾

Es ist unbestritten, daß politische Einflüsse, wie z.B. protektionistische Maßnahmen von Industrieländern zugunsten ihrer einheimischen Landwirtschaft, und wirtschaftliche Machtverhältnisse (monopolistischer Wettbewerb, Dumpingpraktiken) fortdauernd die Erfüllung der optimalen Bedingungen der internationalen Arbeitsteilung verhindern können. Jedoch entkräftet die Tatsache, daß die Preisverhältnisse innerhalb und außerhalb der staatlichen Grenzen oft ungleich und die Preise der Waren den Geldkosten der Produktion nicht immer proportional sind, keineswegs das Argument für internationalen Wettbewerb und Freihandel, sondern läßt im Gegenteil alles dafür sprechen. Eine Übereinstimmung zwischen den Realkostenverhältnissen in den einzelnen Volkswirtschaften und den Preisrelationen auf den Weltmärkten ist keine notwendige Voraussetzung des Freihandels, sondern kann eher als ein **E r g e b n i s** des Freihandels angesehen werden²⁾.

Haberler hat in seinen Kairoer Vorlesungen nachdrücklich auf die Rolle hingewiesen, die der internationale Handel für die Beseitigung der obengenannten Störungen spielen kann: "... free international trade is the best antimopoly policy and the best guarantee for the maintenance of a healthy degree of free competition."³⁾ Je mehr Länder in ihrer Handelspolitik den Prinzipien des Freihandels folgen, desto eher wird sich die Weltwirtschaft auf den von der klassischen Theorie beschriebenen Idealzustand einer Maximierung des Sozialprodukts für alle Volkswirtschaften hinorientieren. Es ist deshalb in den vergangenen Jahren der Vorschlag gemacht worden, die industriell fortgeschrittenen Länder sollten mit einer vollständigen Liberalisierung

1) H.Kitamura, a.a.O., S.17 f.

2) Vgl. R.F. Harrod, Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Bern 1948, S.48.

3) G.Haberler, International Trade and Economic Development, Kairo 1959, S.11.

ihrer Einfuhr aus Entwicklungsländern den Anfang machen, ohne von diesen reziproke Zugeständnisse zu fordern¹⁾.

Welche entwicklungstheoretischen Argumente lassen sich für eine derartige Politik des "one-way free trade" vorbringen? Offensichtlich müßte der Nachweis erbracht werden, daß der Übergang zum Freihandel für weniger entwickelte Länder - jedenfalls ihrer gegenwärtigen ökonomischen und sozialen Struktur nach - geringere Vorteile bzw. größere temporäre Nachteile bringen würde als eine protektionistische Politik, während für fortgeschrittene Länder das Gegenteil der Fall wäre.

Die traditionelle Theorie des internationalen Handels geht in dem ihr zugrunde liegenden komparativ-statischen Modell vom Zustand der geschlossenen Wirtschaft aus und untersucht dann die Wirkungen, die sich nach "Eröffnung" des Handels auf die Güterversorgung ergeben. Man könnte einwenden, daß die Methode, nur die Situation vor und nach Eröffnung des Handels zu betrachten, nicht der Wirklichkeit entspreche, da immer ein gewisses Maß an Handel bestanden hat und besteht. Es gibt jedoch kaum einen anderen Weg, die Dinge zu analysieren; wir können anstelle des Zustandes der Autarkie auch irgendeine Form des Protektionismus annehmen.

Der Übergang zum Freihandel macht in der Regel in den Volkswirtschaften, die diesen Schritt vollziehen, gewisse strukturelle Anpassungen erforderlich; Produktionen, die sich als wettbewerbsfähig erweisen, werden ausgeweitet, andere Produktionen müssen eingeschränkt, wenn nicht gar aufgegeben werden. Dabei entstehen gewisse Reibungsverluste (friktionelle Arbeitslosigkeit), die jedoch - längerfristig betrachtet - durch eine bessere Verwendung der Produktionsfaktoren überkompensiert werden. Nicht immer gelingt diese Anpassung ohne tiefgreifende soziale Störungen und innenpolitische Schwierigkeiten;

1) Dieser Vorschlag, der eine Änderung der Bestimmungen des GATT voraussetzen würde, ist vor allem in den USA und zuletzt auf der Genfer UN-Welthandelskonferenz gemacht worden.

in solchen Fällen versuchen Regierungen und/oder internationale Organisationen durch entsprechende Subsidien die Umstellung zu erleichtern.¹⁾ Es besteht dabei allerdings die Gefahr, daß durch solche Maßnahmen, die von der Gesamtwirtschaft getragen werden müssen, die Anpassung unnötig hinausgezögert wird.

Wenn - wie die Freihandelslehre annimmt - keine wirtschaftspolitischen Eingriffe erfolgen, sind für das Gelingen der Anpassung vor allem zwei Bedingungen maßgebend:

- die Mobilität der Produktionsfaktoren und
- der Flexibilitätsgrad der Faktorpreise.

Wir untersuchen in den folgenden Abschnitten die Frage, bis zu welchem Grade diese Annahmen für die heutigen Entwicklungsländer zutreffen. Da es sich jedoch - wie wir sehen werden - bei den Störungen dieser Bedingungen nicht um die einzigen Einflüsse handelt, durch die eine erfolgreiche Teilnahme der Entwicklungsländer am internationalen Austausch in Frage gestellt wird, bezieht die nachfolgende Analyse einer Reihe anderer Elemente mit ein, um zu einer möglichst umfassenden Gegenüberstellung von Freihandelslehre und Entwicklungstheorie zu gelangen.

b) Faktorimmobilität und ökonomischer Dualismus

Die klassische Außenhandelstheorie ging von einer vollständigen Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital im Staatsraum und international von deren Immobilität aus. Diese Annahme ist später im Anschluß an Ohlin von der Standorttheorie dahingehend modifiziert worden, daß eine vollständige Faktormobilität nur noch innerhalb kleinerer räumlicher Einheiten (Sektoren, Distrikte) angenommen wurde. Generell wirken einer ökonomisch-rationalen Verteilung des Faktors *A r b e i t* traditionelle Bindungen wie Hei-

1) Ein schon beinahe klassisches Beispiel für derartige strukturelle Anpassungen und die Schwierigkeiten ihrer Durchführung bietet der Kohlenbergbau in Westeuropa.

matliebe, individuelle Neigungen und Gewohnheiten entgegen, wie es umgekehrt persönliche Wertschätzungen gibt, welche die Mobilität der Arbeit fördern, so z.B. der Wunsch nach sozialem Aufstieg.

In den heutigen Entwicklungsländern sind - fast unabhängig voneinander - b e i d e Arten von Einflüssen wirksam; vor allem in den sog. "pre-take-off"-Ländern macht sich jedoch der Traditionalismus als hemmender Einfluß insgesamt stärker bemerkbar als der Wunsch nach sozialem Aufstieg, der in der Regel nur einen kleineren Teil der Bevölkerung beherrscht. Trotzdem wäre es falsch, wirtschaftlichen Fortschritt mit fortschreitender Mobilität der Arbeit gleichzusetzen: Zwar vermindern sich im allgemeinen mit zunehmender Verstädterung, rationalerer Lebensauffassung und höherem Wohlstand die traditionalistischen Einflüsse, aber nur bis zu einem gewissen Punkt. Die Mobilität der Arbeit nimmt dann, wie die Erfahrungen in höherentwickelten Ländern zeigen, unter dem Einfluß anderer Motivierungen, wie z.B. der Bindung an unbewegliches Eigentum, tendenziell wieder ab.

Von verschiedenen Autoren¹⁾ wird jedoch die relative Immobilität des Faktors Arbeit in den Entwicklungsländern für größer und auch für bedeutsamer erachtet, letzteres u.a. deshalb, weil die Arbeitskraft in diesen Ländern eine entscheidendere Rolle spielt als in den kapitalreichen Industrieländern. Eines der Kennzeichen für mangelnde Arbeitsmobilität sind nach Ansicht dieser Autoren unterschiedliche Lohnniveaus, in denen sich eine für viele Entwicklungsländer typische d u a l i s t i s c h e Struktur ausdrückt: Einem sogenannten prä-industriellen Sektor, in dem etwa 60 bis 80 Prozent der Bevölkerung lediglich den lebensnotwendigen Bedarf decken, ohne daß Kapitalbildung zu produktiven Zwecken stattfindet, und in dem kaum Impulse für einen produktiveren Einsatz der Arbeitskraft wirksam

1) Vgl. u.a. A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O.; S.B.Linder, An Essay on Trade and Transformation, Stockholm/New York 1961, und G.M.Meier, International Trade and Development, London 1963.

sind (traditionelle Landwirtschaft, Gelegenheitsarbeiter und -händler, primitive Dienste), steht ein "moderner" Sektor gegenüber, in dem das Lohnniveau zwar auch noch in der Nähe des Existenzminimums ("subsistence level") liegt, jedoch höher ist als im traditionellen Bereich. Dies wird zum Teil mit den höheren Lebenshaltungskosten, vor allem für Wohnung, in den größeren Städten erklärt, wo sich die industriellen Unternehmungen in der Regel konzentrieren, teilweise auch durch die Tatsache, daß die Industriearbeiter besser organisiert sind, so daß bereits Mindestlöhne garantiert und andere Vergünstigungen (soziale Sicherheit) gewährt werden.

Bei näherer Betrachtung wird also deutlich, daß mangelnde Mobilität der Arbeit - wenn überhaupt - nicht die einzige Ursache sektoraler Unterschiede im Lohnniveau sein kann. Nach Ansicht von Eckaus¹⁾ muß das Problem des ökonomischen Dualismus vielmehr unter dem umfassenderen Aspekt der Faktor p r o p o r t i o n e n gesehen werden. Er geht dabei einen Schritt weiter als die traditionelle Theorie des internationalen Handels, die im reichlichen Vorhandensein eines Produktionsfaktors lediglich die Quelle eines komparativen Kostenvorteils sieht und dabei vom Zustand der Vollbeschäftigung ausgeht. In den dichtbevölkerten unterentwickelten Gebieten ist der Faktor Arbeit jedoch nicht allein relativ überschüssig (abundant), sondern u n t e r - b e s c h ä f t i g t und damit absolut überschüssig (redundant).

In der Theorie von Eckaus werden für dieses strukturelle Ungleichgewicht hauptsächlich zwei Ursachen genannt: Unvollkommenheiten des Preissystems und eine stark ausgeprägte Tendenz zur Substitution von Kapital für Arbeit. Diese Tendenz hängt teilweise mit der relativ geringen Variabilität der technischen Produktionskoeffizienten

1) R.S.Eckaus, "The Factor Proportions Problem in Underdeveloped Areas, American Economic Review, Sept.1955, abgedr. in: The Economics of Underdeveloped Areas, Hrsg. Agarwala/Singh, London/Bombay 1958, S.348-378.

in gewissen Industrien zusammen; zu einem großen Teil ist sie jedoch rein subjektiv bedingt: "Indian businessmen, for example, may believe that the American way of producing is the best and only way and that this always involves high rates of capital to labor."¹⁾ In vielen Fällen wird also auch dann ein kapitalintensives Produktionsverfahren eingeschlagen, wenn hierzu keine technologische Notwendigkeit besteht.²⁾ Ein erhöhter Einsatz des Faktors Arbeit würde freilich nicht immer bedeuten, daß die Unternehmen mit niedrigeren Gesamtkosten arbeiten. Dies hängt einerseits mit der niedrigen Arbeitsproduktivität und zum andern mit der Tatsache zusammen, daß die im "modernen" Sektor geltenden Lohnsätze oft keineswegs so niedrig sind, wie man angesichts des reichlichen Arbeitsangebotes vermuten könnte.

Wie bereits erwähnt, weist der Arbeitsmarkt in vielen Entwicklungsländern typisch dualistische Kennzeichen auf, die von Eckaus unter dem Begriff "Unvollkommenheiten des Preis-systems" zusammengefaßt werden. Diese Unvollkommenheiten lassen sich seiner Auffassung nach mit mangelnder Faktormobilität nicht zureichend erklären. In der Regel ist das Lohnniveau des "modernen" Sektors nicht deshalb höher als im Subsistenzsektor, weil es am Zustrom von Arbeitskräften aus diesem Sektor fehlt, die einen Druck auf die Löhne ausüben würden, sondern weil sich Produktion und Löhne im "modernen" Sektor unabhängig von den Faktorpreisverhältnissen in der Gesamtwirtschaft entwickeln. Dies hat zur Folge, daß Produktion und Beschäftigung niedriger sind als unter normalen Umständen, d.h. unter den Bedingungen eines einheitlichen Arbeitsmarktes. Die Nachfrage nach Arbeit im "modernen" Sektor erlaubt bei den geltenden Tarif- oder gesetzlichen Mindestlöhnen nicht die Absorption des Überschusses an Arbeitskräften im Subsistenzsektor. Hierbei

1) R.S.Eckaus, "The Factor-Proportions Problem in Under-developed Areas", a.a./., S.353.

2) Dessenungeachtet ist es möglich, daß kapitalintensivere Produktionsverfahren unter bestimmten Voraussetzungen zu einer Erhöhung der Produktivität der Arbeit führen können. Vgl. hierzu die Ausführungen auf S.104/105.

wird stillschweigend vorausgesetzt, daß dieser Arbeitskräfteüberschuß **u n f r e i w i l l i g u n t e r b e s c h ä f t i g t** ist, d.h. gewillt wäre, den Subsistenzsektor zu verlassen, und dort auch ohne weiteres entbehrt werden könnte.

Die beiden letztgenannten Hypothesen sind allerdings mit einigen Klarstellungen zu versehen. Wir können erstens die Möglichkeit nicht völlig ausschließen, daß in bestimmten Entwicklungsländern die Vorliebe der unterbeschäftigten Arbeitskräfte des Subsistenzsektors für die traditionelle Tätigkeit bzw. Untätigkeit stärker ist als ihr Wunsch nach besserer Entlohnung. Dies führt uns zu der Annahme weitgehender Immobilität des Faktors Arbeit zurück, jedoch mit dem wichtigen Unterschied, daß es sich hierbei nicht mehr um eine allgemeine Regel, sondern um Spezialfälle handelt. Die zweite Hypothese lehnt sich eng an das Konzept der "versteckten Arbeitslosigkeit" an, bei dem davon ausgegangen wird, daß die Grenzproduktivität der Arbeit in den traditionellen Wirtschaftsbereichen gleich Null ist, mit anderen Worten, daß die Arbeit, die von abwandernden Familienmitgliedern getan wurde, von den verbleibenden Familienmitgliedern ohne Verminderung des output geleistet werden könnte. Dies ist eine reine Tatfrage¹⁾, und es erscheint deshalb angeraten, den Begriff der "versteckten Arbeitslosigkeit" nur dann zu gebrauchen, wenn Arbeitskräfte tatsächlich ohne Produktionsrückgang freigesetzt werden können. Bei dem Begriff der unfreiwilligen Unterbeschäftigung wird diese Schwierigkeit vermieden. Statt nach objektiven Kriterien für den Tatbestand zu suchen, daß der Faktor Arbeit im prä-industriellen Sektor nicht voll einge-

1) Wenn beispielsweise innerhalb einer Familie sechs Arbeitskräfte insgesamt 30 Arbeitsstunden pro Tag auf ein Stück Land verwenden, so würde die Abwanderung von drei Arbeitskräften bei unveränderten Produktionsmethoden für die verbleibenden Familienmitglieder eine Verdoppelung ihrer täglichen Arbeitszeit von fünf auf zehn Stunden bedeuten. Ob die letzteren hierzu bereit sind, hängt davon ab, wieviel Arbeitsstunden sie als "normalen" Arbeitstag betrachten. Vgl. H.Myint, *The Economics of the Developing Countries*, London 1964, S.86 f.

setzt ist ¹⁾, wird einfach angenommen, daß dies in einem bestimmten Umfang der Fall sei. Der entscheidende Punkt ist jedoch, daß im "modernen" Sektor bei einem bestimmten Lohnniveau, das höher ist als in den anderen Wirtschaftsbereichen, Vollbeschäftigung herrscht und daß die überschüssigen Arbeitskräfte aus dem Unterbeschäftigungssektor, unabhängig von dem Prozentsatz der Arbeitswilligen und dem Grad ihrer Mobilität, nicht absorbiert werden können.

Die Ursachen dieser Situation sind freilich komplexerer Natur als die Theorie des ökonomischen Dualismus anzunehmen scheint. Während Eckaus immerhin noch auf Datenänderungen eingeht - neben den technischen Koeffizienten berücksichtigt er auch die Entwicklung der Nachfragestruktur, die nach seinem Urteil ebenfalls den Faktorproportionen zuwiderläuft ²⁾ - führt Vera Lutz ³⁾ als Hauptursache des strukturellen Ungleichgewichts monopolistische Tendenzen an. Nicht nur der Arbeitsmarkt des "modernen" Sektors, sondern auch die Warenmärkte sind durch einen hohen Monopolisierungsgrad gekennzeichnet, da es nur wenige große Firmen gibt. Das Ergebnis ist, daß sich die Unternehmer und Arbeiter im "modernen" Sektor die Monopolgewinne teilen, und zwar auf Kosten der übrigen Volkswirtschaft. ⁴⁾ Diese Argumentation verwechselt, was die geringe Zahl der Unternehmen betrifft, bis zu einem gewissen Grade Ursache und Wirkung. In den meisten Industriezweigen ist ein Leistungswettbewerb zwischen einer Vielzahl von Firmen während der frühen Phasen der Entwicklung hauptsächlich aus zwei Gründen kaum denkbar: wegen der Enge des Marktes und wegen des Mangels an fähigen Unternehmern.

1) Nach westlichen Vorstellungen sind Arbeitskräfte, die nur fünf Stunden am Tag arbeiten, "unterbeschäftigt", während dies in manchen Entwicklungsländern vielleicht als eben ausreichend angesehen wird, also "Vollbeschäftigung" herrschen würde.

2) Nicht nur im Investitionsgüterbereich, sondern auch bei Verbrauchsgütern ist die Nachfrage in den Entwicklungsländern sehr oft durch eine Vorliebe für kapitalintensive Produkte gekennzeichnet ("demonstration effect").

3) V. Lutz, Italy - A Study in Economic Development, London 1962.

4) Ebenda, S. 27 ff.

Selbst viele "große" Firmen - verglichen mit den Betriebsgrößen in den modernen Industrien der fortgeschrittenen Länder wirkt diese Bezeichnung etwas irreführend - sind wegen der mangelnden Aufnahmefähigkeit des Inlandsmarkts vom Optimalpunkt gleicher Grenz- und Durchschnittserträge noch weit entfernt. Um zu einer günstigeren Kostengestaltung zu gelangen, müßten sie ihre Ausbringung in beträchtlichem Umfang erhöhen und den gesamten Produktionszuwachs im Ausland abzusetzen versuchen.

Diese Ausweitung der Produktion würde jedoch neben den zu ihrer Verwirklichung erforderlichen Investitionen und der Bereitschaft, das damit verbundene Risiko zu tragen¹⁾, eine Neuorganisierung des Produktionsablaufs und in der Regel auch Anpassungen an die Qualitätsansprüche des Auslandes, kurz: jene unternehmerischen Fähigkeiten voraussetzen, deren Mangel ein Hauptkennzeichen der Unterentwicklung ist.

Solange dieser fundamentale Mangel noch nicht behoben ist und bestimmte indirekte Kostenvorteile der Industrieländer den Entwicklungsländern noch nicht zur Verfügung stehen²⁾, werden die "modernen" Sektoren in vielen dieser Länder den internationalen Wettbewerb vorläufig eher scheuen. Die vielfach überhöhten Gewinne, die in diesen Sektoren erzielt werden, sind - sofern keine Transferierung ins Ausland erfolgt - immerhin eine wichtige Quelle der Kapitalbildung,

-
- 1) Dieses Risiko verschärft sich für viele Unternehmen in den Entwicklungsländern durch ihre Unerfahrenheit im Auslandsgeschäft und durch unzureichende oder verzerrte Kalkulationsgrundlagen, ferner durch den erhöhten Anteil der Transportkosten an den gesamten Durchschnittskosten, wenn der größte Teil der Produktion exportiert wird.
 - 2) In der Außenhandelstheorie werden diese Kostenvorteile gemeinhin unter dem Begriff der "external economies" zusammengefaßt. Die schwierigsten Probleme entstehen für die Entwicklungsländer aus den fehlenden Vorprodukten oder Engpässen in deren Produktion, welche die Preise in die Höhe schnellen lassen. Auch andere Kostenvorteile müssen durch Hilfsinvestitionen erst erschlossen werden (z.B. Verkehrseinrichtungen).

und so verlockend es vom liberalen Standpunkt aus erscheinen könnte, die monopolistische Position vieler Unternehmungen in den Entwicklungsländern durch freien Handel zu brechen, so bleibt es doch reichlich unsicher, welche Wirkungen die "Eröffnung" des Handels angesichts der gegebenen strukturellen Verhältnisse zeitigen würde.

Unsicher ist in erster Linie die Reaktion der betroffenen Unternehmer. Werden sie die Herausforderung der ausländischen Wettbewerber annehmen und die Produktion derjenigen Güter aufgeben, die sich als nicht konkurrenzfähig erweisen und sich lohnenderen Produktionen zuwenden? Dies wäre die "Normalreaktion", welche die Freihandelstheorie für wünschenswert hält, weil sie im Endeffekt allen nützt, d.h. zu einer Wohlstandssteigerung für alle am Handel beteiligten Volkswirtschaften führt. In der wirtschaftlichen Realität erfordert dies außer weitgehender Mobilität der Produktionsfaktoren notwendigerweise eine - den theoretischen Annahmen entsprechende - Entscheidung seitens derjenigen, welche über den Einsatz der Produktionsfaktoren verfügen. Was geschieht, wenn diese Entscheidung entweder aufgeschoben oder überhaupt nicht getroffen wird, aus Mangel an unternehmerischer Initiative oder Einsicht? Offensichtlich würde hierdurch dieselbe Situation entstehen wie im Falle vollständiger F a k t o r i m m o b i l i t ä t. Ist es unter diesen Bedingungen denkbar, daß in der "Eröffnung" des Handels noch Vorteile liegen? Dies hängt, wie wir im folgenden Abschnitt sehen werden, hauptsächlich von einer Bedingung ab: von der Flexibilität der Faktorpreise.

c) Die Flexibilität der Faktorpreise

Nach der Theorie des ökonomischen Dualismus besteht, was die Löhne betrifft, volle Flexibilität nur in den traditionellen Sektoren der Entwicklungsländer. Das Lohnniveau des "modernen Sektors" hat sich hingegen unabhängig von der Arbeitsangebotskurve der Gesamtwirtschaft gebildet und liegt höher als im Normalfall, d.h. unter den Bedingungen eines einheitlichen Lohnsystems mit voller Lohnflexibilität. "It is

possible for chronic unemployment to develop under the dual wage system even though the wage in one of the sectors - the small-scale one - is perfectly flexible."¹⁾ Die entscheidende Frage ist nun, ob die "Eröffnung" des Handels zur Zerstörung des dualistischen Lohnsystems führt, d.h. ob im "modernen" Sektor zur Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit bestimmter Industrien Lohnsenkungen durchgeführt werden oder ob - nach Abbau eventueller Monopolgewinne - die Möglichkeit zu weiterer Reduzierung der Faktorentgelte nicht besteht, z.B. aufgrund starken Widerstandes der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer. Unter der Annahme der Faktormobilität im oben definierten Sinne würde es in diesem Falle in Teilen des modernen Sektors zu offener Arbeitslosigkeit kommen.

Zur Verdeutlichung dieses Zusammenhangs greifen wir auf ein theoretisches Modell zurück, das erstmals von Haberler unter ähnlichen Annahmen entwickelt worden ist und das dem Nachweis dienen sollte, daß Faktormobilität keine unerläßliche Voraussetzung für Wohlstandsstigerungen aus dem Außenhandel sei, solange die Faktorpreise einigermaßen flexibel sind²⁾. Die gleiche Auffassung ist von Viner in seinen Vorlesungen an der brasilianischen Landesuniversität vertreten worden³⁾. Diesem Argument liegt folgender theoretischer Gedankengang zugrunde⁴⁾ (vgl. Abb.1, S.35):

Wir gehen davon aus, daß ein bestimmtes Entwicklungsland zwei Güter produziert, das Gut A und das Gut B, deren Produktionsmöglichkeiten durch die Kurve bP_0a wiedergegeben sind. Wenn alle Produktionsfaktoren auf die Produktion des Gutes A verwendet werden, produziert die Volkswirtschaft Oa Mengen des Gutes A; sie muß dann auf die Produktion des

-
- 1) V.Lutz, Italy - A Study in Economic Development, a.a.O., S.29.
 - 2) G.Haberler, "Some Problems in the Pure Theory of International Trade", in: Economic Journal, Vol. 60, London 1950.
 - 3) J.Viner, International Trade and Economic Development, a.a.O., S.37 f.
 - 4) Vgl. dazu G.Haberler, a.a.O.; S.223 ff. und S.B.Linder, a.a.O., S.24/26.

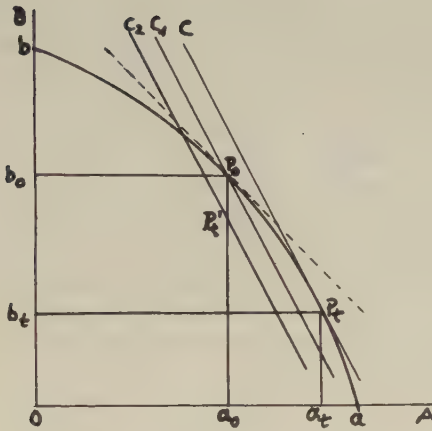


Abbildung 1

Gutes B verzichten. Umgekehrt produziert sie Ob Mengen des Gutes B, wenn sie alle Faktoren zu dessen Erzeugung einsetzt. Der Punkt P_0 gibt jene Verteilung der Produktionsfaktoren auf die Erzeugung der beiden Güter an, die sich vor Eröffnung des Handels als am vorteilhaftesten erwiesen hat. Das Austauschverhältnis zwischen den beiden Gütern wird durch die Neigung der Tangente (gestrichelte Linie) an Punkt P_0 der Produktionstransformationskurve wiedergegeben. Die Volkswirtschaft produziert und konsumiert Oa_0 Mengen des Gutes A und Ob_0 Mengen des Gutes B. Eröffnet das Land nun den Handel mit anderen Volkswirtschaften, ergibt sich im Austauschverhältnis der beiden Güter in der Regel ein neues Bild¹⁾. Das neue Austauschverhältnis auf dem erweiterten Markt ist durch die Neigung der Tangente im Punkt P_t an die inländische Kapazitätskurve ausgedrückt.

1) Es ist auch der Fall denkbar, daß sich die relativen Preise nach Eröffnung des Handels nicht verändern. Dies würde jedoch u.a. völlig identische Produktionsfunktio-

Nach den Annahmen der traditionellen Außenhandelstheorie müßte die Volkswirtschaft nun den Einsatz ihrer Produktionsfaktoren dergestalt verändern, daß sie die Produktion des Gutes A um den Betrag $a_0 a_t$ erweitert und die Produktion des Gutes B um die Menge $b_0 b_t$ vermindert. Sollte sie zu dieser Neuverteilung (reallocation) der Produktionsfaktoren entlang der Kapazitätskurve von P_0 und P_t nicht imstande sein, müssen sich die bisher zur Produktion des Gutes B, das nicht mehr konkurrenzfähig ist, eingesetzten Faktoren mit einer niedrigeren Entlohnung abfinden. Dadurch kann die Produktion des Gutes B auch nach Eröffnung des Handels in voller Höhe aufrechterhalten werden. Das gesamtwirtschaftliche Produktionsgleichgewicht verbleibt im Punkte P_0 .

Die Eröffnung des Handels kann sich aber trotzdem vorteilhaft auswirken: Zwar ist eine Umschichtung der Produktion entlang der Kurve $b-a$ nicht möglich; möglich ist jedoch, daß sich durch die Veränderungen in den relativen Preisen eine Umschichtung des **V e r b r a u c h s** ergibt¹⁾. Die "Verbrauchsgrenze" der Volkswirtschaft - in Abbildung 1 ausgedrückt durch die Gerade $C_1 P_0$ - hat sich in der Tat erweitert: Jeder Punkt der Geraden $C_1 P_0$ außer dem Punkt P_0 selbst liegt jenseits der bisherigen Grenzen $b_0 P_0 a_0$. Da jedoch mit der Senkung der Preise des Gutes B Einkommensenkungen einhergehen, ist es zweifelhaft, ob die Volkswirtschaft tatsächlich einen Vorteil erlangt hat.

Eine wirkliche Wohlstandssteigerung wird sich erst dann ergeben, wenn die geringer entlohnnten Faktoren in produktivere Verwendungen übergehen, wenn also die notwendige strukturelle Anpassung von P_0 nach P_t im Zeitablauf doch noch erfolgt (in diesem Falle läge die Verbrauchsgrenze entlang der Geraden $C P_t$).

nen zwischen den einzelnen Volkswirtschaften voraussetzen. Die Eröffnung des Handels würde in diesem Falle das Land unberührt lassen.

1) Zu dieser Erkenntnis kam erstmals P.A.Samuelson in seinem Artikel "The Gains from International Trade", abgedr. in: Readings in the Theory of International Trade, Hrsg. H.S.Ellis u. L.A.Metzler, 2.Druck, London 1953, S.239-252, siehe vor allem S.249 f.

Der bisherigen Analyse lag die Annahme flexibler Faktorpreise zugrunde. Das Bild verändert sich, wenn wir diese Annahme aufgeben, sei es für denjenigen Sektor, der durch die Eröffnung des Handels betroffen wird, sei es für die Volkswirtschaft insgesamt.

Die Frage, inwieweit die Löhne nach unten überhaupt flexibel sind, ist ein aus der theoretischen und wirtschaftspolitischen Diskussion in entwickelten Ländern vertrautes Problem. Ihre Beantwortung hängt jedoch nicht allein - wie in den hochindustrialisierten Ländern mit ihrer monopolistischen Struktur des Arbeitsmarktes und ähnlichen Bedingungen in den "modernen" Sektoren bestimmter Entwicklungsländer - von der Effektivität gewerkschaftlicher Organisation ab, sondern wird im Falle der unterentwickelten Länder auch davon bestimmt, wie groß die Spanne zwischen dem Lohneinkommen und dem physischen Existenzminimum ist. Löhne, die gerade noch das Weiterleben ermöglichen (in der englischen Literatur gewöhnlich mit "subsistence wages" bezeichnet; aus der deutschen Umgangssprache bietet sich dafür das treffende Wort "Hungerlöhne" an), können nicht weiter absinken, ohne zur physischen Vernichtung zu führen¹⁾.

Die Geschichte der Auswanderungsbewegungen bietet Beispiele dafür, daß flexible Faktorpreise die Faktor mobilität in unerwarteter Weise erhöhen können. Wenn die Löhne bis unter das Existenzminimum absinken, stellt die Auswanderung in der Tat oft die einzige Alternative zum Verhungern dar. Je stärker jedoch eine gewisse Schicksals-ergebenheit im Zentrum der religiösen Überzeugungen eines Volkes steht, desto geringer ausgeprägt ist im allgemeinen die Neigung der Bevölkerung, ihr Los durch eigene Anstrengungen zu verbessern. Das Sprichwort, daß Not erfinderisch mache, ist - in der Analyse der Unterentwicklung muß hieran erinnert werden - im abendländischen Bereich entstanden und im Falle der Entwicklungsländer mehr eine Behauptung als eine Gewißheit. Die Ursachen der periodischen Hungersnöte in einer Reihe von Entwicklungsländern, vor allem Asiens,

1) Vgl. S.B.Linder, An Essay on Trade and Transformation, a.a.O., S.27

sind vielleicht komplexerer Natur, als daß man sie mit Annahmen der Außenhandelstheorie in direkte Verbindung bringen könnte; jedoch ist es einleuchtend, daß die Flexibilität der Faktorpreise in Verbindung mit Mängeln der Wirtschaftsstruktur und der Wirtschaftsverfassung dazu führen kann, daß durch den Wirtschaftsprozess Bevölkerungssteile einfach eliminiert werden. Wenn in einer Volkswirtschaft bereits strukturelle Arbeitslosigkeit besteht (im prä-industriellen Sektor) und der industrielle Sektor sich im Wettbewerb mit Industrien des Auslandes als nicht mehr konkurrenzfähig erweist - wie beispielsweise die indische Baumwollindustrie im 19. Jahrhundert¹⁾ -, nützt den Arbeitern ihre Bereitschaft, zu niedrigeren Löhnen weiterzuarbeiten, nichts: sie sind dazu physisch nicht mehr in der Lage.

Die Freisetzung von Produktionsfaktoren infolge der natürlichen Begrenzung, der die Flexibilität der Faktorpreise in denjenigen Ländern unterliegt, deren Lohnniveau dem Existenzminimum entspricht, oder ähnliche Folgen aufgrund der kontraktuellen Starrheit der Löhne des "modernen" Sektors im System der "gespaltenen Wirtschaft" können auch weniger dramatische Wirkungen haben als die Ausmerzungen durch eine Hungersnot: Arbeiter kehren z.B. in den prä-industriellen Sektor zurück, schlagen sich dort mit Gelegenheitsarbeiten durch oder lassen sich - wie man es beispielsweise in Afrika beobachten kann - von wohlhabenden Verwandten unterhalten²⁾.

Entscheidend ist jedenfalls, daß es, zumindest vorübergehend, nicht mehr zu einem produktiven Einsatz der Arbeitskraft kommt. Selbst in diesem Falle ist es noch denkbar, daß mit der "Eröffnung des Handels" Vorteile verbunden

-
- 1) Vgl. W.A. Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", in: The Economics of Underdevelopment, Hrsg. Agarwala/Singh, London/Bombay 1958, S.445.
 - 2) Vgl. W.A. Lewis, The Theory of Economic Growth, London 1955; deutsche Ausgabe: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen/Zürich, S.47 u. 242.

sind, freilich nicht mehr für die Weltwirtschaft insgesamt. Jedoch kann sich beispielsweise das Austauschverhältnis zwischen den Preisen der Güter A und B in der Weise verändert haben, daß der Verlust an Beschäftigung durch die besseren terms of trade überkompensiert wird.

Ob die Produktion des nicht konkurrenzfähigen Gutes B, möglicherweise in geringerem Umfang, weitergeführt (oder wiederaufgenommen) wird, hängt davon ab, ob es mit steigender Ausbringungsmenge zu steigenden, konstanten oder sinkenden variablen Durchschnittskosten pro Stück produziert wird. Unter der Voraussetzung steigender Kosten oder abnehmender Durchschnittserträge (in Abbildung 1 ausgedrückt durch die zum Nullpunkt konkav verlaufende Produktionstransformationskurve) wird B möglicherweise nach einer Verringerung der Ausbringungsmenge wieder konkurrenzfähig¹⁾. Wenn wir annehmen, daß dies der Fall sei und daß der Beschäftigungsrückgang zu einem neuen "Produktionsgleichgewicht" im Punkte P_t' führt, ergibt sich entlang der Geraden C_2P_t' eine neue Verbrauchsgrenze, die zwar gegenüber C_1P_0 und CP_t eine eindeutig schlechtere Versorgung darstellt, gegenüber $b_0P_0a_0$, also der Situation in der geschlossenen Wirtschaft, aber immer noch eine Wohlstandssteigerung bedeuten kann.

Es ist andererseits in diesem Falle denkbar, daß die Verluste, welche die Volkswirtschaft aus dem Beschäftigungsrückgang erleidet, größer sind als die Wohlstandssteigerung, vor allem wenn Arbeitskräfte und Kapital auch längerfristig nicht mehr in produktive Verwendungen überführt werden können.²⁾ Jedoch gilt dies nur unter den Voraussetzungen

- 1) Dies wäre z.B. der Fall, wenn in der landwirtschaftlichen Produktion nur noch bessere Böden unter Bebauung genommen würden.
- 2) Ökonomisch gesehen ist das Problem der Kapitalvernichtung dabei schwerwiegender, da es sich um den knappsten Faktor handelt; jedoch können auch bei der Arbeitskraft starke Einbußen eintreten, je nachdem, wie hoch die Aufwendungen für Ausbildung und Anlernung der Arbeiter waren. In vielen Entwicklungsländern fallen hierbei bereits die Aufwendungen ins Gewicht, die allein zur Gewöhnung der im Produktionsprozeß eingesetzten Menschen an eine bestimmte Arbeitsdauer und Arbeitsdisziplin zu leisten sind.

vollständiger "Faktorimmobilität" oder - subsidiär hierzu - völliger Starrheit des Unternehmerverhaltens u n d Starrheit der Faktorpreise, also im ungünstigsten Falle. Wenn die Feststellungen über den dualistischen Charakter der Entwicklungsländer richtig sind, wenn also das Lohnniveau im "modernen" Sektor in der Regel höher ist als in den traditionellen Bereichen, bleibt, zumindest theoretisch, die Möglichkeit von Lohnsenkungen bestehen. Ferner wird die "Faktormobilität" innerhalb des modernen Sektors nicht so beschränkt sein wie zwischen den traditionellen und modernen Bereichen der Volkswirtschaft.

Wenn alle außenhandelsfähigen Güter im "modernen" Sektor hergestellt werden¹⁾, wird eine Faktorumschichtung auf diejenige Produktion, die sich im Wettbewerb mit den Industrien des Auslandes bewähren konnte (in unserem Modell die Produktion des Gutes A), nur dann Schwierigkeiten verursachen, wenn die "Produktionsverwandtschaft" zwischen den beiden Gütern oder Gütergruppen sehr gering ist und auch die ihnen gemeinsamen Produktionsmittel, d.h. vor allem die Arbeitskraft, starke qualitative Unterschiede aufweisen; beispielsweise dürfte es schwierig sein, Industriearbeiter zur Rückkehr in die Landwirtschaft zu bewegen. An sich drückt jedoch schon die starke Neigung der Produktionstransformationskurve eine geringe Mobilität aus: Die Produktion von A kann nur unter steigenden Kosten ausgedehnt werden. Die Möglichkeit des Auftretens von Reibungsverlusten ist somit im Modell berücksichtigt. Darauf hat Haberler bereits in seinem Werk "Der internationale Handel" ausdrücklich hingewiesen.²⁾

1) In den meisten Entwicklungsländern ist die Produktion des traditionellen Sektors auf Eigenbedarfswirtschaft beschränkt.

2) G.Haberler, Der internationale Handel, a.a.O., S.132-134.

d) Folgerungen und Perspektiven

Die entscheidende Frage bleibt, ob es nach Eröffnung des internationalen Handels tatsächlich zur "Freisetzung" von Produktionsfaktoren kommt, die in der Folgezeit nicht oder nur teilweise wieder eingesetzt werden. Diese Frage schließt die Möglichkeit ein, daß einem Verlust an Beschäftigung durch den vergrößerten Import kein entsprechender Beschäftigungszuwachs im Exportsektor gegenübersteht¹⁾. Offensichtlich würde die Volkswirtschaft in diesem Falle eine kritische Phase durchlaufen: Die Produktion des Gutes A, also des Exportproduktes, könnte nicht in wünschenswertem Umfang ausgedehnt werden, weil die für eine erweiterte Produktion erforderliche Vergrößerung des Faktoreinsatzes nur unter steigenden Kosten möglich ist²⁾. Die Produktion des Gutes B, das zum Importprodukt geworden ist, müßte dagegen eingeschränkt, wenn nicht gar aufgegeben werden, sofern durch eine Verringerung der Ausbringungsmenge keine Kostensenkung zu erreichen ist.

Der Übergang zum Freihandel bringt in diesem Falle dem Land praktisch keine Vorteile, wenn wir von der Möglichkeit einer Verbesserung der terms of trade einmal absehen, die jedoch auch nicht unabhängig von der Entwicklung des realen Volkseinkommens unter dem Einfluß des Außenhandels gesehen werden können.

- 1) Die Frage wird vom Standpunkt der reinen Theorie des internationalen Handels aus beantwortet, abstrahiert also von der Möglichkeit des Wirksamwerdens von Zahlungsbilanzausgleichsmechanismen. Der vergrößerte Warenimport muß durch gesteigerten Kapitalimport kompensiert werden, was in allen Entwicklungsländern ja auch tatsächlich laufend geschieht: Ein großer Teil der Entwicklungshilfe dient zur Deckung permanenter Defizite in der Leistungsbilanz.
- 2) Die Ausdehnung der Exportproduktion in vielen Entwicklungsländern hing in der Vergangenheit tatsächlich in starkem Maße vom Zustrom ausländischer Unternehmer und Arbeitskräfte sowie von umfangreichen Kapitalimporten ab. Entgegen den Annahmen der Freihandelslehre bestand vielfach international eine größere Faktormobilität als innerhalb der unterentwickelten Gebiete.

Der kritische Faktor ist in allen behandelten Fällen die mangelnde Fähigkeit zur Verteilung der Produktionsmittel auf diejenigen Verwendungen, welche die größten Wettbewerbsvorteile im internationalen Handel versprechen. Lange Zeit haben die Entwicklungsländer derartige Wettbewerbsvorteile besessen und auch ausgenutzt: in der Produktion von Rohstoffen und Nahrungsmitteln. Wie wir im einzelnen noch sehen werden, ist es ihnen jedoch aus verschiedenen Gründen nicht gelungen, rechtzeitig auf Nachfrageveränderungen in diesen Bereichen zu reagieren und ihr teilweise beinahe unerschöpfliches Arbeitskräftereservoir in Produktionen einzusetzen, die ihnen neue komparative Kostenvorteile eröffnet hätten. Der in der theoretischen Analyse dafür gewählte Begriff der Faktorimmobilität umschreibt nur höchst ungenau die vielfältigen Hindernisse, die einem optimalen Einsatz der Produktionsfaktoren entgegenstehen. Die eigentlichen Mängel liegen in der Faktorkombination selbst, also in der fortdauernden Verwendung niedriger Produktionsfunktionen. Dies möge nachfolgende graphische Darstellung verdeutlichen:

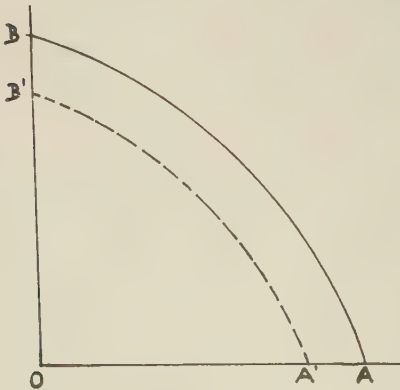


Abbildung 2

In dieser Darstellung¹⁾ bezeichnet die Kurve BA die potentielle Produktionstransformationskurve, d.h. diejenige Produktionsgrenze, die bei maximalem Einsatz der vorhandenen Produktionsfaktoren gelten würde, während B'A' die tatsächliche Produktionstransformationskurve wiedergibt, mit der die Volkswirtschaft operiert. G.M.Meier bezeichnet diese Kurve als die "Pseudoproduktionsgrenze" vieler Entwicklungsländer, um auszudrücken, daß neben dem Problem der optimalen Verteilung der Produktionsfaktoren auf die relativ kostengünstigste Produktion das generelle Problem eines unzureichenden Einsatzes der vorhandenen Faktormengen in allen Produktionsrichtungen besteht. Im Grunde ist dies nichts anderes als der Versuch, das bekannte Phänomen der "versteckten" Arbeitslosigkeit graphisch zu veranschaulichen.

Das Ergebnis unserer theoretischen Analyse bleibt dadurch unverändert. Das in Abbildung 1 wiedergegebene Modell geht selbstverständlich von der tatsächlichen Kapazitätskurve aus, da sich die Entwicklungstheorie zunächst an das halten muß, was ist, und nicht daran, was sein könnte oder sollte. Jede Volkswirtschaft besitzt die Möglichkeit, durch die qualitative Verbesserung der "elementaren" Produktionsfaktoren Boden und Arbeit und eine Steigerung der eingesetzten Faktormengen ihre "Produktionsgrenze" zu erweitern; es braucht nur an die in den entwickelten Ländern unternommenen Anstrengungen zur Mobilisierung von Arbeitskraftreserven erinnert werden, beispielsweise durch einen erhöhten Anteil der Frauen- und Heimarbeit. Zu solchen Anstrengungen sind auch die Entwicklungsländer aufgerufen. Für eine Abschätzung der Vor- oder Nachteile aus dem internationalen Handel wäre es unzulässig, von anderen als den gegebenen Produktionsmöglichkeiten auszugehen. Es ist jedoch richtig, daß die Entwicklungsländer durch Mobilisierung ihrer Arbeitskraftreserven

1) Vgl. dazu G.M.Meier, "The Poverty of Nations", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.78, Heft 1, Kiel 1957, S.78.

und weitere Erschließung von natürlichen Hilfsquellen sowie durch den jeweils produktivsten Einsatz des verfügbaren Kapitals zu höheren Produktionsfunktionen und zu einer Ausweitung ihrer Produktionsmöglichkeiten kommen können und müssen. Dadurch eröffnet sich ihnen auch die Chance größerer Wohlstandssteigerungen durch den Außenhandel.

Diese langfristigen, "dynamischen" Aspekte sind in der Betrachtung der "statischen" Vorteile des Handels nicht berücksichtigt. Der wichtigste Beitrag, den der internationale Handel zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten kann, ist zweifellos von indirekter und dynamischer Art: "If we were to estimate the contribution of international trade to economic development, especially of the underdeveloped countries, solely by the static gains from trade in any given year on the usual assumption of given production capabilities ... we would indeed grossly underrate the importance of trade. For over and above the direct static gains dwelt upon by the traditional theory of comparative cost, trade bestows very important indirect benefits, which also can be described as dynamic benefits, upon the participating countries."¹⁾ Es kann also nicht darum gehen, den Entwicklungsländern von der Teilnahme am internationalen Handel abzuraten und ihnen zu empfehlen, in den Zustand der geschlossenen Wirtschaft zurückzukehren.

Als Ergebnis unserer theoretischen Analyse können wir vielmehr festhalten, daß ein völlig freier Handel, der also beispielsweise auch nicht die Erhebung von Erziehungszöllen erlauben würde, auf Sozialprodukt und Beschäftigung von unterentwickelten Ländern tendenziell weniger günstige Wirkungen ausübt, als von der Freihandelslehre angenommen worden ist. Von dieser Einschränkung des "case for free trade" bleibt der "case for trade" vor allem unter längerfristigen Aspekten unberührt. Haberler hat in seinen Kairoer Vorlesungen treffend die Möglichkeiten skizziert, die der

1) G.Haberler, International Trade and Economic Development, a.a.O., S.10.

internationale Handel unter Wachstumsgesichtspunkten für die Entwicklungsländer bietet¹⁾: "First, trade provides material means (capital goods, machinery and raw materials and semi-finished materials) indispensable for economic development; secondly, even more important, trade is the means and vehicle for the dissemination of technological knowledge, the transmission of ideas, for the importation of know-how, skills, managerial talents and entrepreneurship; thirdly trade is also the vehicle for the international movement of capital especially from the developed to the underdeveloped countries." Diese Wechselwirkung zwischen Handel und wirtschaftlicher Entwicklung, aus der allmählich ein neues weltwirtschaftliches Strukturbild erwächst, wird uns im letzten Hauptteil dieser Arbeit ausführlich beschäftigen.

Der naheliegende Einwand der "pessimistischen" Entwicklungstheorie gegen Feststellungen der obengenannten Art ist natürlich folgende Frage: Wie kommt es, daß der internationale Handel in Ländern, die seit Jahrzehnten, zum Teil sogar seit Jahrhunderten Handel getrieben haben, keinen Wachstumsprozeß ausgelöst hat? Können wir uns auf das "freie Spiel der Kräfte", beispielsweise auf freiwillige Kapitalbewegungen aus entwickelten in weniger entwickelte Länder, tatsächlich verlassen? Von Autoren wie Myrdal wird diese Frage kategorisch verneint: "Nach dem Zusammenbruch des internationalen Kapitalmarktes ... und ... des Kolonialsystems, das dem ausländischen Investor Sicherheit gegeben hatte, wäre es beinahe widernatürlich, wenn das Kapital heute freiwillig in großem Stile in die unterentwickelten Länder fließen würde. Es ist wahr, daß in jenen Ländern das Kapital knapp ist, aber seine Knappheit zeigt sich nicht als effektive Nachfrage auf dem Kapitalmarkt. Es ist eher umgekehrt, denn wenn keine Devisenkontrollen beständen und in den unterentwickelten Ländern keine nationale Entwicklungspolitik getrieben würde, die dem Kapital hohe Renditen

1) G.Haberler, International Trade and Economic Development, a.a.O., S.11

sicherte..., würden die Kapitalbesitzer der unterentwickelten Länder ihr Kapital exportieren."¹⁾

Diese Einwendungen führen uns von den langfristigen Aspekten zu der g e g e n w ä r t i g e n Stellung der Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft zurück. Wir müssen jedoch den Rahmen unserer Analyse verbreitern, wenn wir eine empirisch fundierte Antwort auf die Frage finden wollen, warum vom internationalen Handel auf Entwicklungsländer tendenziell offenbar geringere Wachstumsimpulse ausgehen als vom theoretischen Standpunkt zu erwarten wäre. Gibt es neben Mängeln in der inneren Struktur jener Länder, die uns zu gewissen Einschränkungen bezüglich der Gültigkeit des Freihandelsarguments geführt haben, historische Gründe und weltwirtschaftliche Strukturverhältnisse, mit denen sich eine pessimistische Sicht der Wirkungen des internationalen Handels auf die Entwicklungsländer begründen ließe?

In unserer theoretischen Diskussion ist die Frage offengeblieben, in welcher Richtung sich die terms of trade im Handel zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern verändern. Es ist lediglich untersucht worden, ob grundsätzlich für a l l e Länder aus der Teilnahme am internationalen Handel Wohlstandssteigerungen zu erwarten sind. Die Möglichkeit, daß bestimmte Länder auf Kosten anderer zu einer Steigerung oder gar - durch eine bestimmte Zollpolitik - zu einer Maximierung ihres Handelsgewinns gelangen können, wird auch von der Freihandelslehre nicht bestritten. Angesichts des ungleich höheren Wohlstandsniveaus in den entwickelten Ländern liegt die Frage nahe, inwieweit diese Diskrepanz lediglich auf eine bessere Ausnutzung der Vorteile des internationalen Handels durch die entwickelten Länder zurückzuführen ist, oder ob sich diese nicht etwa aufgrund einseitiger Verschiebungen der terms of trade auf Kosten der Entwicklungsländer fortdauernd "bereichert" haben.

1) G.Myrdal, Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, a.a.O., S.51 f.

Diese letzte These ist von verschiedenen Autoren in der Diskussion um die Entwicklungsländer-Problematik vertreten worden. Diesen Autoren geht es weniger um die Frage, welche Wirkungen ein freier Handel zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern h ä t t e - ein typisch theoretischer Gesichtspunkt, den zu untersuchen es sich jedoch durchaus gelohnt hat -, sondern darum, welche Wirkungen der relativ unbehinderte Rohstoff- und Fertigwarenaustausch zwischen den industriellen Kerngebieten und den Ländern der weltwirtschaftlichen Peripherie in Vergangenheit und Gegenwart tatsächlich gehabt hat. Wir verlassen damit den Boden der klassischen Außenhandelstheorie und begeben uns auf das Gebiet der zur Raumwirtschaftslehre erweiterten Standorttheorie, die in ihrer praktischen Anwendung auf die Probleme der Entwicklungsländer gelegentlich auch als "Theorie der peripherischen Wirtschaft" bezeichnet worden ist¹⁾.

Mit diesem Übergang, zu dem wir durch die Art der Argumentation der zu behandelnden Autoren gezwungen sind, ist ein gewisser Nachteil verbunden: "Wir finden in der Standorttheorie keinen Ausgangspunkt für eine grundsätzliche Stellungnahme zu den handelspolitischen Problemen"²⁾, eine Schwierigkeit, die beispielsweise von Myrdal, der ja ebenfalls raumwirtschaftlich argumentiert, einfach ignoriert worden ist.

Auf der anderen Seite ergeben sich aus einer raumwirtschaftlichen Betrachtung bessere Möglichkeiten für kausalgenetische Erklärungen: Aus einer Untersuchung der Strukturdaten der Weltwirtschaft können wir Rückschlüsse auf die realen Faktoren ziehen, welche die Stellung der Entwicklungsländer in der internationalen Arbeitsteilung bestimmen, und nähern uns damit dem Wunschbild einer "realistischen" Entwicklungstheorie.

1) Vgl. R.T. Alemann, "Die Theorie der peripherischen Wirtschaft", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 74, Kiel 1955, S. 7 ff.

2) A. Predöhl, Außenwirtschaft. Weltwirtschaft, Handelspolitik und Währungspolitik, Göttingen 1948, S. 159.

II. Die Entwicklungsländer in der gegenwärtigen Struktur des Welthandels

1. Der historische Hintergrund

Die Stellung der Entwicklungsländer in der heutigen Struktur des Welthandels, d.h. vor allem die wirtschaftliche Verflechtung, in der sie zu den industriell fortgeschrittenen Ländern stehen, ist geschichtlich in starkem Maße von der Art der Beziehungen der "Entdecker"- oder Erobererländer zum "entdeckten" oder eroberten Gebiet, vom geschichtlichen Zeitpunkt der Entdeckung, Eroberung und Kolonisierung mitbestimmt worden. Sie ist im ganzen das Ergebnis eines dynamischen historischen Prozesses. Es kann nicht Aufgabe der Entwicklungstheorie sein, diesen Prozeß in allen Einzelheiten zurückzuverfolgen; eine solche, im wesentlichen deskriptive Aufgabe würde den Rahmen einer Analyse, die e x p l i k a t i v zu sein versucht, weit überschreiten.

Wir wissen nicht, welches die räumliche Gliederung der Weltwirtschaft heute sein würde, wenn zu allen Zeiten allein der funktionelle Mechanismus der internationalen Arbeitsteilung nach komparativen Kosten maßgebend gewesen wäre, unbeeinflusst vor allem von politischen Faktoren wie Kriegen und anderen Machtkämpfen, von irrationalen Motiven wie Abenteuerlust und nationalem Ehrgeiz. Die enge Verknüpfung von politischer Geschichte, Kulturgeschichte und Wirtschaftsgeschichte erlaubt kein Urteil darüber, welche historischen Daten sozusagen "rein ökonomisch" bedingt sind¹⁾. Fortschritte der Militärtechnik waren in Europa beispielsweise eine wesentliche Voraussetzung für Fortschritte in der Güterproduktion, und eine Anzahl von Völkern der Erde hätte - wenn der Expansionsdrang mächtiger Reiche nicht

1) Einen interessanten Versuch in dieser Richtung hat L.Miksch in seinem Beitrag "Zur Theorie des räumlichen Gleichgewichts" (Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.66/I, Kiel 1951, S.5-47) unternommen. Auch er ist jedoch schon sehr bald auf die obengenannten Schwierigkeiten gestoßen; der Aufbau der Sozialstruktur ist für ihn beispielsweise "zum Teil ökonomisch bedingt".

zu ihrer "Entdeckung" und Unterwerfung geführt hätte - vielleicht nie Bekanntschaft mit moderner Zivilisation geschlossen.

Als Fazit dieses kurzen Überblicks bleibt festzuhalten, daß das politische Element des Zwanges im geschichtlichen Prozeß des weltwirtschaftlichen Strukturaufbaus eine bedeutende Rolle gespielt hat und zwar nicht erst im 19. und frühen 20. Jahrhundert, sondern bei nahezu allen Entdeckungen und Eroberungen. Ob dieses historische Phänomen im einzelnen die Bezeichnung "Imperialismus", "Kolonialismus" oder einen anderen Namen erhält, ist ökonomisch gesehen von sekundärer Bedeutung. Ökonomisch bedeutsam ist der Vorgang der Angliederung der jeweiligen Kolonialgebiete an die "Mutterländer", auf deren Bedürfnisse die Produktionsstruktur primär ausgerichtet wurde.

Die Ausnutzung landwirtschaftlicher und industrieller Rohstoffquellen und ein geringer Grad von Veredelung und Weiterverarbeitung dieser Rohstoffe führte in fast allen diesen Gebieten zu einer einseitigen Ausbeorientierung. Die Rohstoffgewinnung und -aufbereitung und der Anbau bestimmter landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die im "Zentrum" als "Kolonialwaren" gefragt waren und die Bedürfnisse einer wachsenden Bevölkerung nach diesen Produkten befriedigten, haben der Wirtschaftsstruktur der "Peripherie" einen bleibenden Stempel aufgedrückt.

Die extensive Nutzung der vorhandenen Produktionsfaktoren, an deren Verbesserung wenig Interesse bestand, da sie billig verfügbar waren (selbst in weniger bevölkerten Gebieten konnten die Löhne am Existenzminimum gehalten werden), und die daraus resultierende niedrige Produktivität, die Abhängigkeit von der Auslandsnachfrage und die Gefahr von Ernteaussfällen (gesteigert durch einseitige Produktionsstrukturen in Form von Monokulturen und Plantagenwirtschaft) sowie schließlich die Abhängigkeit von den Investitionsentscheidungen der ausländischen Kapitalbesitzer kennzeichneten das Bild dieser Länder und Gebiete bis zur

Liquidierung der Kolonialherrschaft in neuester Zeit.

Nachdem die ehemaligen Kolonien die Unabhängigkeit gewonnen hatten, sahen sie sich immer noch vor einer Situation wirtschaftlicher Abhängigkeit, die für sie indirekt politischen Zwangscharakter besaß. Sie stehen nun vor der Frage, ob sie die ihnen - nicht immer primär aufgrund ökonomischer Vernunft - zugewiesene Rolle im System internationaler Arbeitsteilung weiterspielen wollen oder nicht. Jede autarkistische, nationalistische Strömung in einem bestimmten Entwicklungsland wie z.B. in Kuba ist nicht zuletzt Ausdruck des Willens, einseitige Abhängigkeiten zu lösen, wobei politische und wirtschaftliche Störungen in Kauf genommen werden. Das Ausmaß der wirtschaftlichen Abhängigkeit ist zwar reduziert auf die funktionelle Abhängigkeit des anbietenden Produzenten von der Nachfrage nach seinen Produkten. Je stärker diese Nachfrage aber schwankt oder irgendein politischer Druck (z.B. die Drohung, die Abnahmequoten für Zucker zu senken) damit einhergeht, desto eher sträubt sich ein Land gegen die Beibehaltung einer bestimmten Produktionsstruktur, selbst wenn es vorher gerade in dieser Produktion komparative Kostenvorteile besessen hat. Deshalb wird eine zu starke Außenhandelsorientierung vor allem in bisherigen Monokulturländern wegen des Absatzrisikos einfach nicht mehr hingenommen. Stattdessen wird eine eigenständige Strukturentwicklung angestrebt, mit dem Ziel, das traditionelle Austauschschema "Rohstoffe gegen Fertigwaren" zu durchbrechen, welches - so lautet die Begründung - in der Vergangenheit den unterentwickelten Gebieten zwar gewisse Vorteile gebracht, sich jedoch im ganzen als Hemmnis der Entwicklung erwiesen habe.

Zur Untermauerung dieser letzten These sind die bisher angeführten historischen Gesichtspunkte unzureichend. Zwar ist kaum zu bestreiten, daß die gegenwärtigen Probleme vieler Entwicklungsländer - darunter vor allem die aus der Konzentration auf die Erzeugung einiger weniger Grundstoffe für den Export erwachsenden Risiken - direkte oder indirekte Folgen historischer Entwicklungen sind,

an denen diese Länder im wesentlichen nur passiven Anteil hatten. Jedoch wird dabei gerne übersehen, daß erst durch den Aufbau von Exportproduktionen in vielen dieser Länder rationelles Wirtschaften überhaupt Eingang gefunden hat und ökonomisches Potential erschlossen wurde. Es hieße deshalb die Dinge auf den Kopf stellen, wollte man denjenigen Ländern, welche die heutigen Entwicklungsländer aus einem Urzustand wirtschaftlicher Entwicklung herausgerissen haben, vorwerfen, das Ziel ihrer Politik sei die **V e r h i n d e r u n g** wirtschaftlicher Entwicklung gewesen.

Andererseits muß zugegeben werden, daß die ausländischen Unternehmungen, die in der Kolonialzeit in den heutigen Entwicklungsländern tätig waren, im allgemeinen nur Interesse an Produktivitätssteigerungen in solchen Bereichen zeigten, die unmittelbar mit der Erschließung und Ausnutzung von Rohstoffquellen zusammenhingen. Den einheimischen Bauern, Händlern und Handwerkern erwuchsen aus der Tätigkeit dieser Unternehmungen wenig oder kaum Vorteile¹⁾. Das im Exportsektor erwirtschaftete Kapital wurde im günstigsten Falle im gleichen Sektor reinvestiert oder aber ins Ausland transferiert²⁾.

Zusammenfassend ist daher festzustellen, daß der heutige Entwicklungsstand dieser Länder und die daraus für sie entstandenen Probleme - darunter vor allem ihre Position in der Struktur des Welthandels - in einem ursächlichen Zusammenhang mit der von den westlichen Industrieländern in der Vergangenheit betriebenen oder unterlassenen Entwicklungspolitik stehen³⁾.

Die sich aus diesem Zusammenhang ergebende theoretische Fragestellung ist folgende: Welche Wirkungen übt die Aus-

-
- 1) Vgl. H. Myint, The Economics of the Developing Countries, London 1964, S. 73.
 - 2) Ebenda, S. 73/74.
 - 3) Daß von den ehemaligen Kolonialmächten in einem gewissen Umfang Entwicklungspolitik betrieben wurde, soll also hier keinesfalls bestritten werden.

weitung der Produktion und des Exports von Grundstoffen auf die langfristige wirtschaftliche Entwicklung eines im übrigen wenig erschlossenen Landes aus? Da wir es mit einem Spezialfall zu tun haben - einseitige Ausrichtung auf Erzeugung und Ausfuhr von Grundstoffen -, kann uns die allgemeine Theorie einschließlich der Theorie des internationalen Handels hierauf keine befriedigende Antwort geben. Ihre Aussagen stehen denen der Entwicklungstheorie sogar diametral gegenüber:

- Die traditionelle Außenhandelstheorie nimmt, wie bereits ausgeführt, an, daß durch die Ausweitung des Handels das Wirtschaftswachstum mehr oder weniger automatisch gefördert wird und daß die Spezialisierung eines Landes auf diejenigen Produktionsrichtungen, die am ehesten seiner natürlichen "Begabung" entsprechen, sozusagen von selbst zu allgemeinen Produktivitätssteigerungen und zu einer verbesserten Faktorkombination führt.
- In der Entwicklungstheorie wird dagegen grundsätzlich bezweifelt, daß die Ausweitung des Exports von Grundstoffen eine ausreichende Grundlage für ein beständiges Wirtschaftswachstum der Entwicklungsländer darstellt.

Die Aussagen beider Theorien sind natürlich Verallgemeinerungen und bedürfen des empirischen Beweises. Besondere Aufmerksamkeit müssen hierbei entwicklungstheoretische Erkenntnisse finden, die auf der Grundlage der neueren Theorie des internationalen Handels gewonnen wurden und dadurch die notwendige Verbindung zwischen beiden Theorien herstellen. Um eine solche Synthese hat sich schon relativ frühzeitig vor allem ein Theoretiker bemüht: der langjährige Generalsekretär der UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und spätere Generalsekretär der Genfer Weltkonferenz über Handel und Entwicklung, Raúl Prebisch.

Prebisch verbindet in seiner Theorie sogar dreierlei: die Analyse wichtiger dynamischer Faktoren, raumwirtschaftliches Denken und durch die Einbeziehung der terms of trade das theoretische Konzept des Handelsgewinns, der sogenannten "gains from trade".

2. Der Handelsgewinn der Entwicklungsländer

a) Technischer Fortschritt und reales Austauschverhältnis zwischen Grundstoffen und Fertigwaren

In seiner Theorie der peripherischen Wirtschaft wendet Prebisch vor allem zwei Elementen besondere Aufmerksamkeit zu¹⁾: den durch den technischen Fortschritt und seine unterschiedliche Verbreitung und Anwendung induzierten realen Veränderungen einerseits und der Entwicklung des realen Austauschverhältnisses zwischen den hauptsächlichen Exportprodukten der weltwirtschaftlichen Peripherie und den Produkten der industriellen Zentren andererseits.

Die gedankliche Verbindung zwischen diesen beiden Faktoren stellt Prebisch mit durchaus konventionellen Mitteln her: Er geht, analog zur allgemeinen Theorie, davon aus, daß der technische Fortschritt zu einer Verringerung der Kosten führt, was im Modell vollkommener Konkurrenz proportionale Preissenkungen hervorrufen müßte. Die Frage, die Prebisch interessiert, ist: Inwieweit hat ein solcher Anpassungsprozeß im Gefolge des technischen Fortschritts weltwirtschaftlich gesehen in der Vergangenheit tatsächlich stattgefunden? Er untersucht diese Frage am Beispiel Lateinamerikas²⁾, das in seiner Wirtschaftsgeschichte - wie die meisten heutigen Entwicklungsländer - gemäß seinen natürlichen Bodenschätzen und der Eigenart der Bevölkerung vornehmlich Nahrungsmittel und Rohstoffe für die Industriestaaten produzierte, die im Austausch dafür Fertigwaren und Kapitalgüter lieferten. Durch die niedrigen Produktionskosten der Grundstoffe ergab sich ein komparativer Kostenvorteil für die lateinamerikanischen Länder. Infolge der Ausweitung der industriellen Produktion im Zentrum stieg die Nachfrage nach Grundstoffen weiter an. Das damit verbundene Wachstum kam aber vor allem dem Exportsektor zugute, so daß "nur die mit dem Außenhandel zusammenhängenden Bereiche mit dem technischen Fortschritt in Berührung kamen,

1) Vgl. R.T. Alemann, "Die Theorie der peripherischen Wirtschaft", a.a.O.

2) Vgl. R. Prebisch, The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, Lake Success/New York 1950.

während zahlreiche Branchen weiter nach vorkapitalistischen Methoden arbeiteten."¹⁾

In den Industriestaaten war dagegen eine kontinuierliche und gleichmäßige Ausbreitung des technischen Fortschrittes zu beobachten. Nach der traditionellen Theorie hätte nun die verarbeitende Industrie, in welcher der technische Fortschritt am intensivsten war, diese Vorteile weiterreichen müssen, so daß sich die sinkenden Kosten und Preise der Industrieprodukte auf das *r e a l e A u s - t a u s c h v e r h ä l t n i s* zwischen Grundstoffen und Fertigprodukten dergestalt ausgewirkt hätten, daß sich die *terms of trade* zugunsten der Grundstoffe verschoben hätten. Mit Hilfe von Statistiken der Vereinten Nationen über die Entwicklung der sogenannten "Commodity terms of trade" (Realaustauschverhältnis zwischen Grundstoffen und Fertigwaren) zwischen 1878 und 1938²⁾ versuchte Prebisch nachzuweisen, daß während dieses Zeitraums in Wirklichkeit gerade das Gegenteil, eine "säkulare" Verschlechterung der *terms of trade* für die grundstoffexportierenden Länder eingetreten sei. Aus diesen Statistiken, so argumentierte Prebisch im Einklang mit dem UN-Experten H.W.Singer³⁾, gehe eindeutig hervor, daß in den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts durchschnittlich für eine gegebene Menge von Grundstoffen gegenüber den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts eine Fertigwarenmenge von nur noch etwa 60 Prozent der früheren Menge erworben werden konnte. Prebisch zog daraus den rigorosen Schluß, die Industrieländer hätten nicht nur die aus Kostensenkungen resultierenden Früchte des technischen Fortschritts für sich behalten, sondern sich überdies einen Teil der Früchte des technischen Fortschritts Lateinamerikas angeeignet. Diese Argumentation gilt es im folgenden näher zu untersuchen.

1) R.T.Aleman, a.a.O., S.7.

2) United Nations, Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries, Lake Success/New York 1949, S.22.

3) H.W.Singer, "Economic Progress in Underdeveloped Countries", a.a.O., *passim*.

Die erste Behauptung, die in ihr steckt, besagt, daß die aus den Industrieländern eingeführten Fertigwaren und Kapitalgüter zu überhöhten Preisen erworben werden mußten, daß sich also die Anbieter der Industrieländer gegenüber den Nachfragern der Peripherie in einer Art monopolistischer Position befunden haben. Diese Behauptung ist sicherlich ebenso übertrieben, wie es die Gegenthese wäre, auf den Weltmärkten habe perfekter Wettbewerb geherrscht. Durch die Außenhandelsverflechtung sind die Länder und Gebiete der weltwirtschaftlichen Peripherie in den Genuß von Gütern gekommen, die aus ganz bestimmten Gründen von ihnen selbst nicht hergestellt werden konnten. Sie hatten dabei in der Regel eine Auswahl zwischen den Produkten mehrerer Länder, die untereinander im internationalen Wettbewerb standen. Steigende Produktionsmengen dieser Güter trafen auf eine vor allem in den Industrieländern ständig wachsende Nachfrage. Der "Handelsgewinn" der Industrieländer beruhte also nicht allein auf komparativen Kostenvorteilen, die durch technischen Fortschritt verstärkt wurden, sondern auch und vor allem auf einer Steigerung des Handelsvolumens. Prebisch gibt zu, daß die grundstoffexportierenden Länder von dieser Expansion ebenfalls profitiert haben und daß das Volumen der Grundstoffexporte aus Entwicklungsländern seit dem Ende des vorigen Jahrhunderts beträchtlich zugenommen hat¹⁾. Das Wachstum der Nachfrage der industriellen Kerngebiete nach Grundstoffen war jedoch insgesamt gesehen g e r i n g e r als die Zunahme des Angebots der Randländer, die unter dem Einfluß des technischen Fortschritts ihre Produktion kräftig erhöht hatten.

Der hieraus resultierende Druck auf die Preise der Grundstoffe versetzte die Industrieländer in die günstige Lage, in den Rohstoffländern "billig einkaufen" und sich dadurch einen Teil der Früchte des technischen Fortschritts in diesen Ländern aneignen zu können.

1) Prebisch betrachtet also wohlgerne auch die M e n g e n k o m p o n e n t e , die in der herkömmlichen Analyse des Handelsgewinns im allgemeinen unberücksichtigt bleibt.

Dies ist die zweite Schlußfolgerung, die Prebisch aus den obengenannten Statistiken über die Entwicklung der terms of trade gezogen hat. Bei näherer Betrachtung dieser Statistiken fällt auf, daß die während eines Zeitraums von sechzig Jahren verglichenen Preisindizes nicht, wie man vermuten könnte, eine einheitliche Veränderungstendenz aufwiesen, sondern starken Schwankungen unterworfen waren. Zwar ist es richtig, daß die Preise der Grundstoffe in den dreißiger Jahren einen absoluten Tiefstand erreichten¹⁾; ebenso richtig ist aber, daß die Grundstoffe z.B. am Ende der zwanziger Jahre im Vergleich zu den Fertigwaren eine recht günstige "Kaufkraft" aufweisen konnten. Prebisch und Singer haben diese Schwankungen dadurch berücksichtigt, daß sie die von ihnen beobachteten Tendenz als zwar unregelmäßige, aber stetige Verschlechterung der terms of trade für Grundstoffe bezeichneten.

Nach ihrer Auffassung handelt es sich hierbei um einen langfristigen strukturellen Trend, der sich in absehbarer Zeit höchstens - wie in der Vergangenheit - temporär, kaum aber in dauerhafter Weise umkehren wird. Solange die Preisentwicklung der Grundstoffe hauptsächlich durch die Importnachfrage der industriellen Zentren determiniert wird und solange diese Nachfrage, wie sich bis in die jüngste Vergangenheit nachweisen läßt, in bezug auf das Einkommen relativ abnimmt²⁾, werden sich nicht nur die terms of trade tendenziell weiter verschlechtern, sondern

-
- 1) Das starke Absinken der Grundstoffpreise während dieser Periode ist vor allem auf den durchaus anormalen Rückgang der Importnachfrage des "Zentrums" infolge der Weltwirtschaftskrise zurückzuführen.
 - 2) Nach Berechnungen von UN-Experten lag die Einkommenselastizität der Importnachfrage aus Entwicklungsländern zwischen 1953 und 1960 bei Nahrungsmitteln beim Wert von 0,76, bei landwirtschaftlichen Rohstoffen und Erzen bei 0,60. Die ermittelten Werte geben die prozentuale Veränderung der Einfuhr wieder, die durch eine Zunahme des Bruttosozialprodukts der Industrieländer von jeweils 1 Prozent induziert worden ist. Vgl. United Nations, World Economic Survey, 1962, I. The Developing Countries in World Trade, New York 1963, S.6.

wird sich auch der Abstand zwischen den Realeinkommen von entwickelten und weniger entwickelten Ländern weiter vergrößern.

Einen der wichtigsten Gründe dieser Entwicklungstendenzen erblickt Prebisch in den unterschiedlichen Wirkungen, welche der technische Fortschritt auf die Angebotsverhältnisse in der Grundstoffproduktion einerseits und auf die Intensität und Zusammensetzung der Nachfrage nach Grundstoffen andererseits ausübt. Mit Hilfe der empirischen Beobachtungen, die er seiner Analyse zugrunde gelegt hat, gelingt es ihm - zumindest teilweise -, den eigenartigen Widerspruch zwischen seiner These von der säkularen Verschlechterung der terms of trade für die Entwicklungsländer und den durchaus gegenteiligen Prognosen aufzuklären, die andere Ökonomen über die Entwicklung des realen Austauschverhältnisses zwischen Industriegütern und Grundstoffen angestellt haben. Der Kern dieser Voraussagen ist, daß es aufgrund einer allmählichen Verknappung der Rohstoffe zu einer säkularen Verschlechterung der terms of trade für die Industrieländer kommen werde¹⁾.

Diese pessimistische Auffassung geht auf eine Argumentation zurück, die schon von bestimmten Autoren der englischen Klassik (Ricardo, J.St. Mill) und der deutschen historischen Schule (Wagner, Pohle) verfochten wurde: auf die Annahme nämlich, daß das "Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag" sich aus natürlichen Gründen in der Urproduktion sehr viel schneller bemerkbar mache als in der Industrie, wo mit steigenden oder zumindest konstanten Erträgen gerechnet werden könne. Ricardos Grundrententheorie, das "Gesetz" vom steigenden Tauschwert der Agrarerzeugnisse und die These von der Verschlechterung der terms of trade für die Industrieländer haben die ihnen gemeinsame Wurzel in dieser Interpretation des Ertragsgesetzes.

1) Vgl. hierzu vor allem C.Clark, The Economics of 1960, London 1942, 2.Aufl. 1951. - Clark griff damit eine These auf, die bereits vor dem ersten Weltkrieg von Keynes vertreten worden war.

Wir wissen inzwischen, daß der technische Fortschritt auch in der Landwirtschaft die Tendenz zu abnehmenden Erträgen immer wieder aufgehoben hat. Auch die Befürchtung, es werde zu einer Verknappung der Rohstoffe kommen - in den Jahren nach dem zweiten Weltkrieg glaubte man z.B. wieder an eine derartige Gefahr -, wird durch die Tatsache widerlegt, daß es offenbar immer noch riesige unerschlossene Rohstoffquellen gibt¹⁾ und daß durch den technischen Fortschritt neue Verfahren der Rohstoffgewinnung, wie z.B. die Aluminiumerzeugung und die Atomenergie, erschlossen worden sind. Vor allem aber hat der technische Fortschritt dazu geführt, daß die Rohstoffe ergiebiger verarbeitet und gründlicher ausgenutzt werden sowie daß zahlreiche Rohstoffe durch Kunststoffe substituierbar geworden sind²⁾.

An diese Erfahrungstatsachen hat Prebisch angeknüpft, um die von ihm vertretene Gegenthese einer säkularen Verschlechterung der terms of trade für die Entwicklungsländer zu erhärten.

Die Importneigung des "Zentrums" für industrielle Rohstoffe - so können wir seine Argumentation zu diesem Punkt zusammenfassen - sinkt unter dem Einfluß des technischen Fortschrittes ab, weil sich der Anteil von Grundstoffen an der industriellen Produktion langfristig relativ vermindert, so daß ihr Wert am Gesamtwert des Endprodukts abnimmt³⁾.

- 1) Einen neuerlichen Beweis hierfür liefert die Entdeckung bedeutender Erdgasvorkommen in jüngster Zeit an der Nordsee und in der Sahara.
- 2) B.Dietrichs weist in seinem Artikel "Rohstoffe" im Band 6 des Staatslexikons (Freiburg 1961, Sp.934 ff.) darauf hin, daß die Weltjahresproduktion der künstlichen Stoffe größere Steigerungsraten aufweist als die entsprechenden substituierbaren Rohstoffe. Besonders sprunghaft war zwischen 1953 und 1960 der Anstieg bei den vollsynthetischen Fasern.
- 3) Nach Feststellungen des GATT (Trends in International Trade, Genf 1958, S.54) waren zwischen 1938 und 1954 30 Prozent des industriellen Bruttoproduktionswerts das Ergebnis technologischer Änderungen.

Aufgrund der obengenannten Faktoren:

- ergiebigere Verarbeitung und gründlichere Ausnutzung,
- Substitution durch Kunststoffe

geht also global betrachtet der Verbrauch an industriellen Rohstoffen im "Zentrum" relativ zurück, d.h. er nimmt in geringerem Maße zu als das Sozialprodukt. "Im Endeffekt wächst das Realeinkommen im Zentrum mehr als dessen Nachfrage nach Grundstoffen, mit deren Export die Entwicklung der Peripherie gespeist wird."¹⁾

Diese Feststellung ist insofern eine Verallgemeinerung, als sie unberücksichtigt läßt, daß der relative Rückgang der Nachfrage in der Realität keineswegs a l l e Grundstoffe betrifft. Die wichtigste Ausnahme bildet das Erdöl, das seit Jahren von einem stark ansteigenden Trend in der Welt-nachfrage begünstigt ist. Die einfache Erklärung dafür lautet, daß die überwiegende Mehrheit der synthetischen Produkte auf Erdölbasis erzeugt wird. Dies bedeutet aber auch, daß von den technologischen Änderungen, die zur Substitution von Rohstoffen führten, allein diejenigen Entwicklungsländer profitiert haben, die mit entsprechenden Erdölvorkommen gesegnet sind, also vor allem die Länder des Nahen Ostens, Venezuela und - in bescheidenerem Umfang - die Antillen.²⁾

Es muß ferner berücksichtigt werden, daß nicht allein die Entwicklungsländer, sondern auch zahlreiche fortgeschrittene Länder Grundstoffe exportieren. Betrachtet man die beiden Gruppen von Ländern gesondert, so fällt auf, daß der relative Rückgang der Nachfrage die traditionellen Exporte der Entwicklungsländer (mit Ausnahme der Ölländer) stärker betroffen hat als den Grundstoffexport der entwickelten Länder, und zwar sowohl im Hinblick auf das Han-

1) R.T.Alemann, "Die Theorie der peripherischen Wirtschaft", a.a.O., S.16. Vgl. auch R.Nurkse, Patterns of Trade and Development, Stockholm 1959, S.23

2) Trotz reicher Erdölvorkommen war hingegen I n d o - n e s i e n während der vergangenen Jahre nicht imstande, seine Exporte zu steigern.

delsvolumen als auch in der Auswirkung auf die Preise und damit auf die *terms of trade*: Wie aus UN-Statistiken hervorgeht, sind die Preisindizes für die hauptsächlich von Entwicklungsländern exportierten Grundstoffe zwischen 1950-52 und 1960-62 insgesamt stärker gefallen als das durchschnittliche Preisniveau der hauptsächlich von entwickelten Ländern exportierten Grundstoffe.¹⁾

In seinem Bericht an die Genfer Welthandelskonferenz²⁾ hat Prebisch diesen Gesichtspunkt ebenfalls hervorgehoben. Er weist insbesondere darauf hin, daß sich der Anteil der Entwicklungsländer am Volumen der gesamten Grundstoffexporte (ohne Erdöl) zwischen 1950 und 1962 von 41 auf 29 Prozent verringert habe, während der Anteil der Industrieländer von 47 auf 55 Prozent angestiegen sei.³⁾ Diese Zahlen verschleiern bis zu einem gewissen Grade die Tatsache, daß die Exporte fast aller Entwicklungsländer in diesem Zeitraum keineswegs ab-, sondern zugenommen haben, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß und ohne die Zuwachsraten des Erdöls zu erreichen. Prebisch verweist andererseits zu Recht darauf, daß das Exportvolumen der Gesamtheit der Entwicklungsländer in dieser Zeit zwar um 3,6 Prozent pro Jahr gewachsen ist, daß der Anteil der Grundstoffe (wiederum ohne Erdöl) an dieser Zuwachsrate jedoch nur 1,9 Prozent betrug, während der gesamte Weltexport von Grundstoffen jährlich um 4,6 Prozent zugenommen hat.⁴⁾

Auf die - im Vergleich zu anderen Ländern - langsamere Zunahme der Exporte aus Entwicklungsländern haben außer dem technischen Fortschritt noch eine Reihe anderer Faktoren

-
- 1) United Nations, World Economic Survey 1962, I. The Developing Countries in World Trade, New York 1963, S.16 f.
 - 2) Towards a New Trade Policy for Development, Report by the Secretary General of the United Nations Conference on Trade and Development, Preliminary Version; Genf 1964.
 - 3) Ebenda, S.27.
 - 4) Ebenda, S.28. An der jährlichen Zuwachsrate des gesamten Exportvolumens der Entwicklungsländer von 3,6 Prozent haben neben dem Erdöl die *Fertigwarenxporte* von Ländern wie Indien, Hongkong, Israel und Mexiko entscheidenden Anteil.

einen bestimmenden Einfluß ausgeübt. Ein wichtiger Teil der Exporte dieser Länder setzt sich aus N a h r u n g s - m i t t e l n und landwirtschaftlichen Rohstoffen zusammen. Auch für diese Gruppe von Grundstoffen und ihre Preisentwicklung spielt der technische Fortschritt eine gewisse Rolle; die beachtlichen Ertragssteigerungen der Landwirtschaft in fast allen Ländern der Welt sind das Ergebnis von Fortschritten in der landwirtschaftlichen Produktionstechnik. So ist es denn auch durch die Erhöhung der agrarischen Produktivität während der letzten Jahrzehnte vor allem in den Vereinigten Staaten und in den reichen Agrarländern (Kanada, Australien, Neuseeland) und in geringerem Ausmaß auch in einer Reihe von Entwicklungsländern, z.B. in Argentinien, zu einer starken Ausweitung des Angebots gekommen. Die fortschreitende Intensivierung der Landwirtschaft, deren Tempo in den reichen Ländern durch staatliche Förderungsmaßnahmen (u.a. durch garantierte Erzeugerpreise) beschleunigt wurde, hat in der Folgezeit auf den Weltmärkten bei mehreren Produkten zu einem Angebotsüberhang geführt, der diese Erzeugnisse einem ständig wiederkehrenden Preisdruck aussetzte.

Auch für einige entwickelte Länder ist es also infolge der Entstehung von Überschüssen, z.B. bei Getreide, zu einer Verschlechterung der terms of trade gekommen. Im Gegensatz zu den Entwicklungsländern konnten diese Länder jedoch die in ihrem Handelsgewinn erlittenen Einbußen durch die Steigerung ihrer Exporteinkünfte bei anderen Produkten überkompensieren. Darüber hinaus ist es diesen Ländern gelungen, sich schneller als die meisten Entwicklungsländer an die N a c h f r a g e u m s c h i c h t u n g e n anzupassen, die seit einiger Zeit im Bereich der Nahrungsmittel und landwirtschaftlichen Rohstoffe den Welthandel charakterisieren.

b) Bevölkerungsvermehrung, Nahrungsmittelproduktion
und terms of trade

In der Literatur über Entwicklungsländer - und zwar vor allem in den "populärwissenschaftlichen" Schriften zu diesem Thema - ist mehrfach der Versuch gemacht worden, Schätzungen über den Nahrungsmittelbedarf der Weltbevölkerung anzustellen und daraus Schlüsse für die landwirtschaftlichen Produktionserfordernisse zu ziehen. In diesem Zusammenhang wird dann meist darauf hingewiesen, daß etwa zwei Drittel der Weltbevölkerung an Unterernährung leiden. Diese Fakten, so bestürzend sie vom humanitären Standpunkt aus sein mögen, tragen eher zur Verwirrung als zur Klärung der Entwicklungsprobleme bei, wenn nicht eine gedankliche Trennung zwischen dem physischen Problem des Hungers und dem ökonomischen Problem der Armut, d.h. niedrigen Einkommen pro Kopf der Bevölkerung, vorgenommen wird. Nicht der objektive Bedarf, sondern die Zunahme des Einkommens ist letztlich - wenn wir von der kostenlosen Verteilung von Nahrungsmitteln an die Bevölkerung armer Länder einmal absehen - für Nachfrage und Verbrauch bestimmend. Solange die Einkommen in den Entwicklungsländern noch auf einem relativ niedrigen Stand verharren, hängen deshalb auch bei Nahrungsmitteln Handelsvolumen und Preisentwicklung hauptsächlich von der Einkommensverwendung in den entwickelten Ländern ab.

Der entscheidende Irrtum, der Colin Clark bei seinen Prognosen über die voraussichtliche Preisentwicklung bei Agrarprodukten¹⁾ unterlief, bezieht sich wohl auf diese mangelnde Identität zwischen dem Nahrungsmittelbedarf der Weltbevölkerung und der tatsächlichen Weltnachfrage nach Agrarprodukten. Ausgehend von einer überproportionalen Zunahme der Bevölkerung bei gleichzeitiger Abwanderung von Arbeitskräften aus der Urproduktion rechnete Clark damit, daß bis zum Jahre 1960 die Preise der landwirtschaftlichen Produkte um etwa 70 Prozent stärker zunehmen würden als die Preise der industriellen Erzeugnisse. In den entwickel-

1) C.Clark, The Economics of 1960, a.a.O., passim.

ten Ländern könne zwar die Abwanderung von Arbeitskräften aus der Urproduktion wie bisher durch Produktivitätsfortschritte in der Landwirtschaft mehr oder weniger kompensiert werden, aber infolge kürzerer Arbeitszeiten und bei weiter zunehmenden Bevölkerungszahlen werde die landwirtschaftliche Produktion auf die Dauer mit der Nachfrage nicht Schritt halten können. In der weltwirtschaftlichen Peripherie würden dagegen Produktivitätsfortschritte aufgrund sozialer Hemmnisse und langsamer Verkehrserschließung eine sehr viel längere Zeit beanspruchen.

In Wirklichkeit hat die Nahrungsmittelproduktion bis jetzt nicht nur mit der Weltmarktnachfrage Schritt halten können, sondern ist ihr - zumindest bei den Grundnahrungsmitteln - sogar vorausgeeilt. Damit haben Prebisch und Singer mit ihrer Annahme, die sinkende Importneigung des "Zentrums" gelte auch für Nahrungsmittel, vorerst recht behalten. Ihre Argumentation zu diesem Punkt stützt sich hauptsächlich auf das "Engelsche Gesetz", wonach bei steigenden Einkommen immer weniger für Nahrung und immer mehr Einkommensteile für Industrieprodukte ausgegeben werden, und auf das von Keynes für reife Volkswirtschaften formulierte "psychologische Gesetz" einer sinkenden Konsumneigung.

Auch diese Thesen stimmen freilich nicht völlig mit der Wirklichkeit überein. In den fortgeschrittenen Industrieländern ist weder eine deutliche Neigung zur Einschränkung der Verbrauchsausgaben insgesamt noch eine sehr ausgeprägte Tendenz zur Verminderung der Ausgaben für Nahrungsmittel festzustellen. Entscheidend ist vielmehr, daß sich in der **S t r u k t u r** dieser Ausgaben, d.h. in der Zusammensetzung der Nachfrage nach Nahrungsmitteln, **V e r l a g e r u n g e n** ergeben haben, die als

- Abkehr von den Grundnahrungsmitteln und
- **Hinwendung** zu den Veredelungserzeugnissen

gekennzeichnet werden können. So ist beispielsweise in den Vereinigten Staaten der gesamte inländische Weizenverbrauch seit Beginn dieses Jahrhunderts trotz starker Be-

völkerungszunahme und höheren Pro-Kopf-Einkommen nahezu konstant geblieben. (Ein anschauliches Beispiel liefert auch der Kartoffelverbrauch in der Bundesrepublik Deutschland, der seit Ende des zweiten Weltkriegs sogar einen starken absoluten Rückgang aufweist.) Dagegen hat sich in allen höherentwickelten Ländern der Verbrauch hochwertiger und veredelter Agrarprodukte wie z.B. Rindfleisch stark erhöht. Von den Agrarländern der weltwirtschaftlichen Peripherie haben von diesen Verlagerungen in erster Linie die reicheren Länder wie Australien und Neuseeland profitiert, während es beispielsweise Argentinien nicht gelungen ist, die zwischen 1950 und 1962 durch den Preisverfall bei Getreide erlittenen Einbußen durch gesteigerte Einkünfte aus dem wesentlich lukrativeren Export von Rindfleisch auszugleichen.

Einer Anpassung der Produktion der Entwicklungsländer an die weltweiten Nachfrageveränderungen im Agrarbereich erwachsen - wie wir im einzelnen noch sehen werden - vielfältige Hindernisse in Gestalt protektionistischer Maßnahmen¹⁾, aber auch Hemmnisse interner Art: Oft erschweren die klimatischen Verhältnisse die Umstellung der Produktion von tropischen Produkten, deren Nachfrage rückläufig ist, auf andere Nahrungsmittel. Andererseits werden von den meisten Entwicklungsländern die Möglichkeiten i n d u - s t r i e l l e r Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Rohstoffe noch viel zu wenig genutzt, wobei freilich ebenfalls Einfuhrbeschränkungen der entwickelten Länder eine Rolle spielen²⁾.

Für die Nahrungsmittel und landwirtschaftlichen Rohstoffe gelten im übrigen in bezug auf die mengenmäßige Entwicklung der Ausfuhr und auf die Entwicklung der terms of trade kurzfristig gesehen die gleichen Beobachtungen wie für die Gesamtheit der Grundstoffexporte der Entwicklungsländer, da sie ja in jenen enthalten sind. Der Unterschied zu den anderen Grundstoffen liegt also lediglich bei

1) Vgl. hierzu die Ausführungen auf S.77 ff.

2) Vgl. S.84/85.

den strukturellen Ursachen des relativen Nachfragerückgangs der Industrieländer, nicht bei dessen Wirkungen.

Eine gewisse Annäherung zwischen den Thesen von Prebisch und den Prognosen von Colin Clark ist in der langfristigen Analyse festzustellen. Prebisch ist nämlich bereit zuzugeben, daß der Zuwachs der Weltbevölkerung und die Notwendigkeit besserer Ernährung bis zum Jahre 1980 ¹⁾ nicht nur zum Verschwinden der gegenwärtigen Überschüsse bei Agrarprodukten führen, sondern eine starke Ausweitung der Produktion (bei Getreide z.B. um mindestens ein Drittel) erfordern werde: "There is therefore an important difference between the immediate situation and the long-term outlook. The surpluses of to-day may very well give way to deficits in future unless technological revolution spreads to developing countries."²⁾

Beide Autoren sind sich also darüber einig, daß steigende Agrarpreise auf den Weltmärkten in Zukunft durchaus im Bereich des Wahrscheinlichen liegen³⁾, wenn nicht auch in den Entwicklungsländern hohe Produktivitätssteigerungen erreicht werden. Diese Aussage impliziert, daß die Entwicklungsländer auf längere Sicht auch zu fühlbaren Steigerungen ihres Pro-Kopf-Realeinkommens gelangen müssen.

Solange diese Bedingung noch nicht erfüllt ist, bleibt - wie Prebisch nachdrücklich betont - die Nachfrage in den industriellen Kerngebieten der bestimmende Faktor für die internationale Preisentwicklung. Jedoch bedeuten die oben genannten Hinweise bereits eine gewisse Einschränkung sei-

1) Clark hätte sein Buch vielleicht "The Economics of 1980" nennen sollen, dann wäre der entscheidende Fehler seiner Prognose, die Gleichsetzung von Nahrungsbedarf und tatsächlicher Nachfrage, nicht so deutlich zum Vorschein gekommen.

2) Towards a New Trade Policy for Development, a.a.O., S.72.

3) Dies schließt selbstverständlich nicht aus, daß es aufgrund politischer Abmachungen bereits früher zu Preiserhöhungen kommt, falls etwa das von der EWG praktizierte System gemeinsamer Marktorganisationen im Weltmaßstab angewandt wird. Die verschiedenen internationalen Warenabkommen stellen bereits eine Vorstufe für ein solches System dar.

ner Ausgangsposition. Es ist, wie wir im folgenden sehen werden, nicht die einzige Einschränkung, mit der wir sein "terms-of-trade-Argument" versehen müssen.

c. Kritische Beurteilung des terms-of-trade-Arguments
und wirtschaftspolitische Folgerungen

In einer theoretischen Untersuchung über den Aussagewert der terms of trade ist der Schweizer Lademann im Jahre 1956 zu dem Ergebnis gelangt, daß "a priori die These..., wonach aus einer Verbesserung der terms of trade im allgemeinen ein relativer Außenhandelsgewinn abgeleitet werden kann, weder richtig noch falsch ist"¹⁾. Dieses Ergebnis beruht u.a. auf der Überlegung, daß die terms of trade über die Entwicklung des realen Volkseinkommens unter dem Einfluß des Außenhandels auch dann keinen genauen Aufschluß geben, wenn - wie beispielsweise bei den Gross Barter terms of trade - die Mengen der gehandelten Güter berücksichtigt werden, weil sich auch in diesem Falle mengenmäßige Veränderungen im Außenhandel in den terms of trade nur niederschlagen, sofern sie preisbedingt sind. Die Entwicklung des realen Volkseinkommens wird jedoch u.a. auch von dem Einfluß bestimmt, den der Außenhandel auf den strukturellen Aufbau der Volkswirtschaft, auf Produktionsapparat und Beschäftigung ausübt, die ihrerseits wiederum das Volumen von Ein- und Ausfuhr mitbestimmen. Lademann zielt damit auf die indirekten Wirkungen des Handels ab, die uns bereits in den Schlußfolgerungen des ersten Teils zu gewissen Einschränkungen geführt haben.

Diese Kritik reicht weiter als jene Einwände, die immer wieder mit Recht gegen die Tatsache erhoben werden, daß in den Commodity terms of trade die Mengenkompente nicht berücksichtigt wird. In der Tat können sich trotz Verschlechterung (Verbesserung) der terms of trade Zahlungsbilanz und Handelsgewinn verbessern (verschlechtern). So kann z.B. bei kon-

1) J.Lademann, "Das Realaustauschverhältnis als Index des Außenhandelsgewinns", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.77/II, Kiel 1956; S.272.

stanten oder sogar sinkenden Preisen ein Land aus einer "Mengenkonjunktur" Vorteile ziehen¹⁾, während umgekehrt eine absolute Minderung des Handelsgewinns eintritt, wenn infolge einer Mißernte die Absatzmenge geringer ist und die Preise infolge besserer Ernten in anderen Ländern, durch Lagerabbau oder künstliche Stabilisierungsmaßnahmen konstant bleiben.

Unter Berücksichtigung dieser Einwendungen läßt sich feststellen, daß Veränderungen der realen Austauschverhältnisse zwar kein absolut zuverlässiger Maßstab für die Realeinkommenssteigerung oder -minderung sind, die sich für ein Land aus der Teilnahme am internationalen Handel ergibt; die Entwicklung der terms of trade kann jedoch - ergänzt durch Untersuchungen über die Entwicklung des Handelsvolumens - durchaus Anhaltspunkte dafür liefern, ob sich die Position eines Landes im Welthandel im Zeitablauf verbessert oder verschlechtert hat, allerdings nur, was die d i r e k t e n Wirkungen des Handels betrifft.

Da sich Verbesserungen und Verschlechterungen der terms of trade statistisch errechnen lassen und wir in einem zahlengläubigen Jahrhundert leben, ist es jedoch besonders wichtig, die B e r e c h n u n g s g r u n d l a g e n zu prüfen. Die These von der "säkularen" Verschlechterung der terms of trade für die Entwicklungsländer in ihrer ursprünglichen Form basiert beispielsweise auf Statistiken, in denen impliziert ist, daß es sich bei den Fertigwaren, deren Preisentwicklung über einen Zeitraum von sechzig Jahren (1878-1938) hinweg mit den Preisen der Grundstoffe verglichen wurde, qualitativ um dieselben Erzeugnisse handelt. Der technische Fortschritt, der in der Analyse von Prebisch eine so große Rolle spielt, wirkt in der Regel jedoch nicht nur kostensenkend, sondern auch qualitätsverbessernd.

Zwar kann, vor allem in Kriegs- und sonstigen Krisenzeiten,

1) Diese Eventualität hat sich allerdings beispielsweise für die Kaffee-Exportländer zwischen 1958 und 1962 nicht bewahrheitet; ihre Einnahmen gingen trotz beachtlichen Mehrexports spürbar zurück.

die Qualität einer Ware vorübergehend einmal absinken, aber normalerweise geht das Bestreben bei technischen Neuerungen dahin, nicht nur billigere, sondern auch bessere und zuverlässigere Produkte zu schaffen¹⁾. Seit den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts sind nicht allein völlig neue Erzeugnisse auf dem Weltmarkt erschienen - wie beispielsweise Automobile oder Radios -; auch innerhalb der einzelnen Güterkategorien haben sich bedeutende qualitative Veränderungen ergeben, so daß in den seltensten Fällen die Homogenität der Güter im Zeitablauf erhalten geblieben ist. Verschiebungen in den Preisindizes können also sehr wohl von derartigen Faktoren herrühren, und es erscheint äußerst schwierig, denjenigen Teil der Preiserhöhungen, der nicht mit qualitativen Veränderungen zusammenhängt, empirisch exakt zu bestimmen.

In der kurzfristigen Analyse ist dies eher möglich. Beispielsweise läßt sich nachweisen, daß die Verschlechterung der terms of trade für die Entwicklungsländer zwischen den Jahren 1950-52 und 1960-62 hauptsächlich darauf zurückzuführen ist, daß es durch eine anhaltende, nur durch relativ kurze Rezessionen unterbrochene Hochkonjunktur in den Industrieländern ohne wesentliche Qualitätsänderungen zu teilweise beträchtlichen Preiserhöhungen auf dem Gebiet der Fertigfabrikate gekommen ist, so daß sich die terms of trade der Grundstoffe (ohne Erdöl) im Verhältnis zu den Fertigwaren nach Angaben von Prebisch um nicht weniger als 26 Prozent verschlechtert haben²⁾. Da jedoch auch eine Reihe von Entwicklungsländern Grundstoffe importieren und Fertigwaren exportieren, waren die Einbußen im Handelsgewinn der Entwicklungsländer insgesamt wesentlich geringer: Nach offiziellen UN-Statistiken betrug die terms-of-trade-Verschlechterung

1) Eine wichtige Ausnahme von dieser Regel bilden die Massenkonsumgüter, die gegenüber dem handwerklich oder in kleinen Serien gefertigten Produkt im allgemeinen eine geringere Qualität aufweisen, die jedoch durch den niedrigeren Preis gerechtfertigt ist.

2) Toward a New Trade Policy for Developmen, a.a.O., S.28.

zwischen 1950 und 1960 lediglich 9 Prozent und der "Kaufkraftverlust" der Exporte der Entwicklungsländer etwa 2,3 Milliarden Dollar ¹⁾. Dagegen hat Prebisch mit Hilfe der Methode, die Ölländer grundsätzlich aus dem Kalkül herauszulassen, für den Zeitraum von 1950 bis 1961 eine Verschlechterung der terms of trade von 17 Prozent und einen "Einkommensausfall" von 13,1 Mrd. Dollar errechnet, von dem nicht weniger als 10,1 Milliarden auf die lateinamerikanischen Länder entfallen. ²⁾

Diese Zahlen machen verständlich, warum die Verschiebungen in den terms of trade seit Jahren die besondere Aufmerksamkeit des Lateinamerikaners Prebisch gefunden haben. Für derartige Preisvergleiche und die daraus zu ziehenden Schlüsse ergeben sich jedoch ebenfalls gewisse statistische Probleme, die vor allem in der Wahl des Basisjahrs liegen. Die Preise zahlreicher Grundstoffe, darunter gerade solcher, die zu den traditionellen Exportprodukten der Entwicklungsländer zählen (Kaffee, Kakao und Reis bei den Nahrungsmitteln; Sisal, Jute, Palmöl und Kopra bei den landwirtschaftlichen Rohstoffen; Zink- und Bleierze bei den Mineralien) hatten zwischen 1950 und 1952 ungeahnte Höhen erklommen. Sie sind dann auch prompt in den darauffolgenden Jahren stärker gesunken als die Preise vieler anderer Grundstoffe. Diese Preisbewegung zu Beginn der fünfziger Jahre stand in engem Zusammenhang mit dem sogenannten Korea-Boom: Durch die Bildung strategischer Vorräte in den USA und anderen Ländern setzte eine unerwartete Nachfragebelebung auf den Weltrohstoffmärkten ein, die relativ kurzfristiger Natur war, aber vielfach zu einer starken Ausweitung der Produktion und in der Folgezeit bei den meisten Grundstoffen zu einem Angebotsüberhang führte, der nur langsam wieder abgebaut oder durch eine "normale" Steigerung der Nachfrage aufgefangen werden konnte.

-
- 1) United Nations, World Economic Survey 1962, I., a.a.O.S.2.
2) Towards a New Trade Policy for Development, a.a.O., S.28.

Die Preisstatistiken für Grundstoffe der Jahre 1950-52 müssen daher mit der Einschränkung betrachtet werden, daß sie den "bias" des Korea-Booms enthalten. Für diejenigen, die einen empirischen Nachweis führen wollen, liegt natürlich eine gewisse Versuchung gerade darin, einen für den zu führenden Beweis besonders günstigen Ausgangspunkt zu wählen. Dies gilt, wie Bauer und Yamey¹⁾ bemerkt haben, auch schon für frühere terms-of-trade-Berechnungen: Im Jahre 1873 hatten beispielsweise die Grundstoffpreise eine überdurchschnittliche Höhe erreicht, so daß alle auf dieser Basis durchgeführten Berechnungen notwendigerweise zu dem Ergebnis führen mußten, daß sich die terms of trade für Grundstoffe seither unregelmäßig, aber stetig verschlechtert hätten.

Deuten historische Beispiele nicht eher darauf hin, daß das Verhältnis der Grundstoffpreise zu den Preisen der industriellen Fertigprodukte **z y k l i s c h e n V a r i a t i o n e n** unterworfen ist? Dies wird von Prebisch nicht bestritten; seiner Auffassung nach geht von den Konjunkturzyklen des "Zentrums" auf die Länder der Peripherie tendenziell jedoch die Wirkung aus, daß sich in der aufsteigenden Phase zwar die Preise der Grundstoffe stärker als die der Fertigwaren erhöhen - vor allem aufgrund der geringeren Angebots- und Nachfrageelastizität der Grundstoffe -, daß aber andererseits in der absteigenden Phase die Preise der Grundstoffe stärker sinken als die der Industrieerzeugnisse, wobei der Verlust größer ist als der Gewinn aus der aufsteigenden Phase.

Prebisch erklärt dies damit, daß sich im Laufe der Expansion im Zentrum ein Teil der Gewinne in Lohnerhöhungen umwandelt, während in der Kontraktion, in der die Gewinne abnehmen sollten, der Teil, der in höheren Löhnen aufgegangen ist, wegen des Widerstandes gegen Lohnsenkungen unbeweglich geworden ist. In der Peripherie dagegen zeigen die Löhne im Vergleich zum Zentrum einen hohen Grad von Flexibilität²⁾.

1) P.T.Bauer und B.S.Yamey, The Economics of Underdeveloped Countries, London/Cambridge 1957, S.241.

2) Prebisch geht von einer Arbeitsangebotsfunktion aus, die

Prebisch deutet deshalb das für Entwicklungsländer charakteristische Phänomen der Unterbeschäftigung im Sinne "versteckter" Arbeitslosigkeit u.a. als Konsequenz des Verhaltens der Faktorbesitzer im Zentrum, die keine Schmälerung ihrer Realeinkommen hinnehmen wollen, so daß bei sinkender Gesamtnachfrage und Tendenz zu Arbeitslosigkeit im Zentrum zuerst die Importnachfrage eingeschränkt wird, damit es zu keiner Reduzierung der Faktorentgelte kommt. Der Druck verlagert sich auf die Peripherie, wo sich infolge der Nachfrageschrumpfung im Zentrum Güter ansammeln, die so lange unverkäuflich bleiben, bis sich auch dort die Einkommen verringert haben. Als Beispiel dienen Prebisch hier die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise auf Lateinamerika, wobei er allerdings stillschweigend annimmt, daß sich eine derartige "Große Depression" wiederholen könne.

Aus diesen konjunkturellen Einflüssen, die sich auf die Peripherie wegen des hohen prozentualen Anteils, den der Außenhandel am Volkseinkommen der meisten Entwicklungsländer besitzt, äußerst schädigend auswirken können, erklärt sich die U n r e g e l m ä ß i g k e i t der Trendbewegung. Der Trend selbst wird hingegen hauptsächlich von den langfristigen Tendenzen bestimmt, welche die Entwicklung des Weltverbrauchs von Rohstoffen und Nahrungsmitteln kennzeichnen. Prebisch gibt jedoch zu, daß die Abwärtsbewegung dieses Trends sich verlangsamen oder zum Stillstand kommen könnte, und zwar unter folgenden Voraussetzungen:

"when the demand for primary commodities in the major centres expands very rapidly - either because of the speed with which income rises or because of extraordinary requirements - and it cannot be followed immediately by a corresponding expansion of primary production. The terms of trade will then become favorable; and if, as is usually the case, both land and manpower are available, production will expand to the point where it exceeds demand, and the tendency of the terms of trade to deteriorate will

in bezug auf die Geldlöhne nahezu vollkommen elastisch ist. Vgl. hierzu jedoch die Ausführungen im I.Hauptteil, Abschnitte 4 b und c.

reappear, particularly if techniques which increase productivity are applied. With an effort of imagination it is possible to visualize a situation of dynamic equilibrium in the future in which the trend in question disappears as a result of the world-wide process of industrialization." 1)

Diese Präzisierung stellt gegenüber der ursprünglichen These insofern einen Fortschritt dar, als die Tendenz zur Verschlechterung der terms of trade für Entwicklungsländer plötzlich nicht mehr als "säkular" und damit unausweichlich erscheint, sondern - vor allem mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit der Industrialisierung - wirtschaftspolitische Möglichkeiten aufgezeigt werden, die zu einer Lösung des Problems führen könnten.

Für jede wirtschaftspolitische Maßnahme gilt jedoch die allgemeine Forderung, daß sie u r s a c h e n a d ä q u a t sein muß. Das terms-of-trade-Argument betont zu Recht die strukturellen Ursachen der Tendenz zur Schmälerung des Handelsgewinns der Entwicklungsländer. Diese langfristige Tendenz sollte jedoch streng von den kurzfristigen Schwankungen unterschieden werden, denen die Exporteinkünfte der Entwicklungsländer aufgrund konjunktureller Einflüsse unterliegen. Zur Ausschaltung dieser kurzfristigen Fluktuationen, die leicht zu übertriebenen Schlußfolgerungen bezüglich des Handelsgewinns der Entwicklungsländer führen können²⁾, empfehlen sich Maßnahmen zur Preisstabilisierung, bufferstocks usw., während längerfristig gesehen das Verhältnis zwischen den Preisen von Grundstoffen und Fertigwaren umfassendere Probleme aufwirft. Diese Probleme sind nicht allein struktureller, sondern auch m o n e t ä r e r Natur.

Eine "Verbesserung" oder "Verschlechterung" der realen Austauschverhältnisse ist in der Regel das Ergebnis des Zusammenwirkens realer u n d monetärer Faktoren. Es

1) Towards a New Trade Policy for Development, a.a.O. S.23 (Hervorhebung vom Verfasser).

2) Man ist geneigt, in solchen Fällen allein die Verringerung der Exporteinkünfte zu betrachten, die in Perioden niedriger Preise eintritt; die in Perioden hoher Preise auftretende Steigerung der Einnahmen gilt sozusagen als der "Normalfall".

wäre sicherlich falsch zu behaupten, daß die ungünstige Entwicklung der terms of trade vieler Entwicklungsländer - vor allem Südamerikas - ausschließlich auf deren inflationäre Politik zurückzuführen sei. Jedoch leuchtet unmittelbar ein, daß Einfuhrbeschränkungen - also Eingriffe auf der Güterseite - kaum ein zureichendes Mittel zur Bekämpfung von Tendenzen sein können, die nicht zuletzt auf monetäre Ursachen zurückgehen. Eine Abwertung "weicher" Währungen von Entwicklungsländern mit der damit verbundenen Verteuerung der Einfuhren könnte den - nur zum Teil entwicklungsbedingten - "Importsog" nennenswert mildern und eine größere Elastizität der Nachfrage nach den Produkten der Industrieländer herbeiführen. Eine Bereinigung der Wechselkursrelationen würde außerdem die Produkte der Inlandsindustrien der Entwicklungsländer der "Exportierbarkeit" näherbringen, allerdings tendenziell auch ihre traditionellen Exporte weiter verbilligen. Zumindest würde jedoch dann ein weiterer "bias" des terms-of-trade-Arguments - die Über- bzw. Unterbewertung von Währungen - zum Verschwinden kommen.

Strukturpolitisch ergibt sich das allgemeine Problem, in welchen Bereichen Produktivitätssteigerungen forciert werden sollten. Für eine Politik, die hauptsächlich daran interessiert wäre, mit allen Mitteln eine Verschiebung der terms of trade zugunsten der Entwicklungsländer zu erreichen, könnte es durchaus konsequent erscheinen, zunächst weitere Produktivitätssteigerungen im Grundstoffbereich zu verhindern und durch eine Verknappung des Angebots Preiserhöhungen zu erzwingen.

Eine derartige Politik würde jedoch voraussetzen, daß sich die Entwicklungsländer in der Grundstoffproduktion in einer quasimonopolistischen Position befänden. Da dies bei den meisten Produkten nicht der Fall ist (mit Ausnahme von tropischen Produkten, die in keinem der entwickelten Länder erzeugt werden), käme dies einer Aufforderung an die Industrieländer gleich, ihre Eigenproduktion von Grundstoffen zu verstärken und die Substitution auch in Bereichen

zu fördern, in denen bisher aufgrund niedriger Weltmarktpreise keine Veranlassung dazu bestanden hat. Dies könnte dazu führen, daß der Anteil der Entwicklungsländer am Welt-handelsvolumen weiter absinkt, falls in der Zwischenzeit die auf andere Wirtschaftsbereiche verlagerten Produktivitätssteigerungen noch keine neuen Wettbewerbsvorteile im internationalen Handel erbracht haben.

Eine bewußte Verschiebung der terms of trade zugunsten der Grundstoffe kann also niemals Selbstzweck sein, da der Handelsgewinn nicht allein von den Preisen, sondern auch vom Handelsvolumen bestimmt wird. Solange sich das gegenwärtige Strukturbild in der Gesamtwirtschaft der meisten Entwicklungsländer (Vorherrschaft der Urproduktion und der landwirtschaftlichen Selbstversorgung) und im Außenhandel (Abhängigkeit vom Grundstoffexport) nicht grundlegend geändert hat, behält jede Produktivitätssteigerung im Exportsektor ihren Sinn dadurch, daß sie Kostensenkungen ermöglicht, die bei konstanten oder sogar sinkenden Preisen die Fortführung der Produktion wirtschaftlich lohnend machen würden. Der einzige - berechnigte - Einwand gegen diese Sicht ist folgender: Im Interesse einer Erhöhung der Kaufkraft der Bevölkerung der Entwicklungsländer und einer Steigerung der Kapitalbildung wäre es wünschenswert, daß sich Produktivitätssteigerungen mehr als bisher in höheren Faktoreinkommen statt in sinkenden Preisen niederschlagen. Prebisch weist zu Recht darauf hin, daß in den fortgeschrittenen Ländern Lohnnerhöhungen, die sogar zum Teil über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen, wegen der relativen Knappheit der Arbeitskraft die Regel sind, während in den Entwicklungsländern ein ständiger Druck auf das Lohnniveau ausgeht, wodurch es äußerst schwierig wird, dieses Niveau im Gefolge von Produktivitätssteigerungen anzuheben.¹⁾

1) Diese Auffassung steht freilich in einem gewissen Widerspruch zu der Theorie des ökonomischen Dualismus, die davon ausgeht, daß das Lohnniveau in den "modernen" Sektoren der Entwicklungsländer in der Regel auf den Druck aus dem Subsistenzsektor nicht reagiert, da die Arbeitnehmer gewerkschaftlich organisiert sind. (Vgl. S. 33 f.)

Aber Prebisch scheint dabei zu übersehen, welche günstigen Möglichkeiten andererseits vom Gesichtspunkt der internationalen Arbeitsteilung her darin liegen, daß in den Entwicklungsländern der Faktor Arbeit relativ billig und reichlich verfügbar ist. Produktivitätsfortschritte im Exportsektor ermöglichen es, Arbeitskräfte, die bis zu einem gewissen Grade bereits trainiert und diszipliniert sind, zusammen mit ungelernten Kräften in neuen Produktionen einzusetzen und mit Erzeugnissen auf den Weltmärkten vorzudringen, die in ihrer Faktorintensität dem Verhältnis von Arbeit, Boden und Kapital im einzelnen Entwicklungsland jeweils entsprechen. Die traditionellen Exporte von Grundstoffen reflektieren diese fundamentale Relation längst nicht immer in optimaler Weise: Länder, deren relativer Überschuß an Produktionsfaktoren eigentlich beim Faktor Arbeit liegt, exportieren bodenintensive Produkte und lassen einen großen Teil ihrer Arbeitsreserven ungenutzt.

Ein naheliegender und wichtiger Einwand gegen derartige theoretisch wohlfundierte Ratschläge ist jedoch folgender: Nachdem bereits in Bereichen, in denen der Export von Entwicklungsländern komplementäre Güter betrifft, also Produkte, die in den Industrieländern nicht oder nur zu exorbitanten Kosten hergestellt werden können, Handelshemmnisse bestehen (Beispiel: Fiskalzölle und Verbrauchssteuern wie Kaffee und Tee), um wieviel stärker werden die handelspolitischen Widerstände erst sein, wenn immer mehr Entwicklungsländer zur Fertigung industrieller Erzeugnisse übergehen, die grundsätzlich substitutiver Art sind und bei denen sie aufgrund niedrigerer Lohnkosten Wettbewerbsvorteile erlangen können?

Wir haben in der bisherigen Analyse bewußt die Hemmnisse ausgeklammert, die im Handel zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern bestehen, und sind von den Handelsströmen ausgegangen, die zwischen diesen Ländern realiter fließen. Als Hauptursache für die Erscheinung, daß die Verteilung der Gewinne aus dem internationalen Handel

für die Entwicklungsländer ungünstiger ausfällt, nannten wir strukturelle Tendenzen im Weltverbrauch von Rohstoffen und Nahrungsmitteln. Diese Tendenzen werden - wie im folgenden Abschnitt gezeigt werden soll - in beträchtlichem Umfang von den verschiedenartigen Beschränkungen beeinflusst, denen die Einfuhr von Produkten aus der weltwirtschaftlichen Peripherie in den industriellen Zentren unterliegt.

3. Der Einfluß von Handelshemmnissen

Eine genaue Abschätzung des potentiellen Handelsvolumens und -gewinns der Gesamtheit der Entwicklungsländer unter der Annahme des Fehlens jeglicher Handelshemmnisse erweist sich aus verschiedensten Gründen als schwierige, wenn nicht gar unmögliche Aufgabe. Wenn wir allein die d i r e k t e n Hemmnisse betrachten, die einer Ausweitung des Exports von Grundstoffen entgegenstehen (Zollsätze, mengenmäßige Beschränkungen, interne Steuern, Präferenzsysteme), so ist zunächst festzustellen, daß die Entwicklungsländer von diesen Hemmnissen recht unterschiedlich betroffen sind. Die dem Commonwealth angehörenden Länder und die an die EWG assoziierten überseeischen Länder und Gebiete profitieren von den ihnen gewährten Erleichterungen im Zugang zu den Märkten expandierender Industrieländer; andere - wie zum Beispiel die lateinamerikanischen Länder - stoßen bei dem Versuch, ihr Exportvolumen ungeachtet von Zollhindernissen zu steigern, überall dort auf Schwierigkeiten, wo komplizierte Mengenregelungen bestehen. Bei verschiedenen tropischen Produkten ergibt sich überdies durch das Bestehen von Präferenzsystemen die Gefahr einer Fehllenkung von Produktionsfaktoren. Ein treffendes Beispiel hierfür bietet die starke Ausdehnung des Kaffeeanbaus in Afrika, zu der es mit Sicherheit nicht gekommen wäre, wenn Lateinamerika in Europa die gleichen Absatzchancen eingeräumt bekommen hätte.

a) Tropische Produkte

Einer generellen Ausweitung des Exports der Entwicklungsländer auf dem Gebiet der tropischen Nahrungs- und Genußmittel erwachsen Hindernisse vor allem in der Finanzpolitik zahlreicher Industrieländer (praktisch die einzige Ausnahme bilden die USA), wo Kaffee, Tee und Kakao zum Zweck der staatlichen Einnahmenerzielung z.T. hoch besteuert werden. Es läßt sich statistisch nachweisen, daß der Pro-Kopf-Verbrauch dieser Produkte in Ländern mit niedriger Zoll- und Steuerbelastung wie z.B. in Belgien sehr viel höher ist als in Ländern mit hohen Finanzzöllen und Ver-

brauchssteuern wie zum Beispiel der Bundesrepublik Deutschland. Der Zusammenhang zwischen Besteuerung und Verbrauch ist von der Nachfrageelastizität abhängig¹⁾. Jedoch wäre es falsch, die hemmende Wirkung fiskalischer Bestimmungen auf die Exportmöglichkeiten tropischer Länder bagatellisieren zu wollen, wenn man z.B. bedenkt, daß nicht weniger als 26 Entwicklungsländer und -gebiete Kaffee exportieren.

Auch bei anderen tropischen Produkten wie z.B. Bananen läßt sich nachweisen, daß in Ländern, welche die geringsten Einfuhrbeschränkungen haben (Österreich, Belgien, Dänemark, die Bundesrepublik, die skandinavischen Länder und die Schweiz) der Verbrauch schneller gestiegen ist als in Ländern mit Einfuhrkontrollen und Präferenzzöllen wie Frankreich, Italien, Portugal, Spanien und Großbritannien²⁾.

Als Schlußfolgerung ergibt sich, daß die Wirkungen, die aus einer Beseitigung von Handelshemmnissen bei den genannten Produkten resultieren würden, insofern eindeutig sind, als sicher wäre, daß daraus eine Handelsausweitung für die t r o p i s c h e n Länder resultieren würde, wobei lediglich offen bleibt, welche Länder daraus den größten Nutzen zögen.

b) Nahrungsmittel der gemäßigten Zone und andere Grundstoffe

Weniger eindeutig sind die potentiellen Auswirkungen einer Beseitigung oder Senkung von Zöllen, Aufhebung von mengenmäßigen Beschränkungen etc. im Bereich von Produkten, bei denen die Entwicklungsländer k e i n natürliches Angebotsmonopol besitzen, sondern im Wettbewerb mit Produzen-

1) Neuere Untersuchungen der FAO über die Nachfrageelastizitäten haben ergeben, daß in den Industrieländern mit hohem Pro-Kopf-Realeinkommen eine zehnprozentige Senkung des Verkaufspreises bei Kaffee und Tee eine Zunahme des Verbrauchs von etwa zwei bis drei Prozent nach sich ziehen würde. Bei Kakao wäre die Zunahme etwas stärker. Zit. nach: World Economic Survey 1962, I., a.a.O., S.34.

2) Ebenda, S.34/35.

ten hochentwickelter Länder stehen. Am kompliziertesten ist hier die Situation im A g r a r b e r e i c h , wo die Wirtschaftspolitik einiger hochentwickelter Länder in den Grundlagen der internationalen Arbeitsteilung tiefgreifende Veränderungen geschaffen hat. Diese Veränderungen stehen in Verbindung mit der doppelten Orientierung der Agrarpolitik in diesen Ländern, die wir unter den Oberbegriffen "Preispolitik" und "Strukturpolitik" zusammenfassen können:

- Die Preispolitik wird mit dem Ziel betrieben, den Produzenten ein "angemessenes" Einkommen zu sichern ("angemessen" im Sinne einer Parität zu den in der industriellen und gewerblichen Produktion erzielten Einkommen); die Preise auf den nationalen Märkten sind infolgedessen politische Preise, die in der Regel über denen des Weltmarkts liegen.

Die Strukturpolitik ist darauf gerichtet, die Produktivität der agrarischen Produktion zu erhöhen, wird jedoch in dieser Zielsetzung durch die Preispolitik gefährdet, weil durch überhöhte Preise Grenzbetriebe am Ausscheiden gehindert werden. In die Strukturpolitik spielen jedoch auch noch gesellschaftspolitische Zielsetzungen herein, die eine Erhaltung des bäuerlichen Familienbetriebes bezwecken.

Mit dem Begriff "Protektionismus" wird man diesen verschiedenen politischen Zielen nicht völlig gerecht, weil damit Bestrebungen einhergehen, die Produktivität der landwirtschaftlichen Produktion fortdauernd zu steigern, so daß es immer fraglicher wird, ob die Entwicklungsländer nach einer Beseitigung von Handelshemmnissen in diesem Bereich überhaupt zum Zuge kommen würden. Es müßte im Gegenteil damit gerechnet werden, daß in erster Linie die Produzenten einiger hochentwickelter Länder von Liberalisierungsmaßnahmen profitieren würden. Der Anbau von Getreide, die Viehzucht und andere Formen der agrarischen Veredelungsproduktion sind in Ländern wie den USA, Kanada, Australien und Neuseeland sowie immer mehr auch in Europa infolge der öffentlichen Förderung von Produktivitätsfortschritten bereits hochgradig "industrialisiert". Hinzu kommt, daß nur wenige Entwicklungsländer ähnlich günstige natürliche Voraussetzungen für die Erwirtschaftung nennenswerter Überschüsse bei den genannten Produkten bieten: Eine starke

Ausweitung der Produktion weit über den Eigenbedarf hinaus erscheint, vor allem unter Berücksichtigung der wachsenden Inlandsnachfrage, nur in ganz wenigen Entwicklungsländern möglich (z.B. Weizen und Rindfleisch in Argentinien, Reis in Birma). Dagegen haben in den obengenannten höherentwickelten Ländern staatlich garantierte Erzeugerpreise und hohe Regierungssubventionen zur Verbesserung der Agrarstruktur fortlaufende Investitionen und in deren Gefolge Ertragssteigerungen ermöglicht, die nicht allein in reichen Agrarländern wie z.B. Neuseeland, sondern auch in vorwiegend industriell orientierten Volkswirtschaften, wie den USA und in zunehmendem Maße auch in einigen westeuropäischen Ländern, Überschüsse erbracht haben, deren Vermarktung weitgehend zu einer staatlichen Angelegenheit geworden ist.

In einer 1963 erschienenen Studie von Uri¹⁾, die unter Mitwirkung von Experten aus verschiedenen OECD-Ländern zustandegekommen ist, wird geschätzt, daß Westeuropa und die Vereinigten Staaten zusammen jährlich ungefähr 7 Milliarden Dollars für die Subventionierung der Landwirtschaft, für Preisstützungsmaßnahmen und für die Liquidierung von Überschüssen aufwenden. Diesem Betrag wird die Summe gegenübergestellt, welche die Regierungen dieser Länder aus öffentlichen Mitteln jährlich der Entwicklungshilfe zuführen und die sich in einer Größenordnung von etwa 4 Milliarden Dollars bewegt, wenn man davon die den Entwicklungsländern gewährten N a h r u n g s m i t t e l h i l f e n abzieht, die ja im Grunde nichts anderes als eine bestimmte Methode der Überschußverwendung unter humanitärem Vorzeichen darstellen.

Die gefährlichen Konsequenzen, die eine kostenlose Verteilung der in den entwickelten Ländern erwirtschafteten Agrarüberschüsse an die Bevölkerung armer Länder für das Entstehen und die notwendige Ausweitung landwirtschaftlicher Produktionen in den letztgenannten Ländern haben kann, werden vielfach übersehen. Genau genommen handelt es sich

1) P.Uri, Dialogue des Continents, Un Programme Economique, Paris 1963, S.70.

bei diesen Maßnahmen eher um eine Hilfe für die Erzeuger der Überschüsse als für deren Empfänger, denen keine andere Wahl bleibt als jeweils diejenigen Produkte entgegenzunehmen, bei denen Überschüsse aufgetreten sind, während im Überschußland starre Preisverhältnisse und Produktionsanreize aufrechterhalten bleiben und eine Umorientierung der Produktion verhindert wird.

Abgesehen von den kuriosen Wettbewerbsverzerrungen, die ein Reexport der gelieferten Produkte in veredelter Form verursachen kann (Uri zitiert als Beispiel die äußerst preisgünstigen Eier, die Israel dank großzügiger Schenkungen von Futtergetreide exportieren konnte¹⁾), werden die Nahrungsmittelhilfen schließlich für diejenigen Entwicklungsländer, die selbst über exportierbare Überschüsse von Agrarprodukten verfügen, zu einem direkten Handelshemmnis: So erschwert beispielsweise die Verteilung amerikanischer Getreideüberschüsse in Indien die Getreideausfuhr Argentiniens und die Reisausfuhr Birmas. Die Entwicklungspolitik wird damit in sich selbst widersprüchlich²⁾.

Prebisch hat in seinem Bericht an die Genfer Welthandelskonferenz ebenfalls zu den hier behandelten Problemen Stellung genommen und hat dabei eine andere Form der Überschußverwendung der Kritik unterzogen, das "Abstoßen" von Vorräten zu niedrigen Preisen auf den Weltmärkten:

" It so happens... that the enormous increase in production that has ensued in some major industrial countries has further weakened the export trade in a number of agricultural commodities from the temperate zones and also in some tropical and semi-tropical products...³⁾ In order to guarantee a domestic consumer market for the increased output, imports from other producing countries are restricted or eliminated by various devices. If this encouragement results in exportable surpluses, such surpluses are exported by means of subsidies or other incentives which tend to depress world prices, while other producing countries are unable to follow because of the very weakness of their economies." 4)

1) P.Uri, a.a.O., S.66.

2) Ebenda, S.66/67.

3) Gemeint sind vor allem Reis, Zucker, Baumwolle, Mais und Tabak.

4) Towards a New Trade Policy for Development, a.a.O., S.19.

Es sind vor allem diese strukturellen Schwächen, die es fraglich erscheinen lassen, ob eine Beseitigung von Handelshemmnissen sozusagen automatisch eine Ausweitung des Exports der Entwicklungsländer nach sich ziehen würde. Die Angebotselastizität bei vielen Grundstoffen - nicht allein bei Agrarprodukten - ist in der Regel in den Industrieländern wesentlich höher; der Absatz ist besser organisiert, und die Produktionskapazitäten sind durch hohe Investitionsraten in der Landwirtschaft und im Bergbau erweitert und verbessert worden. Ähnliches gilt für die Länder des Ostblocks, die von einer vollständigen Liberalisierung vermutlich ebenfalls stärker profitieren würden als die Entwicklungsländer.

Nur bei Produkten, bei denen die Entwicklungsländer eindeutige Wettbewerbsvorteile behalten haben, wo also Produktivitätssteigerungen in Industrieländern den Kosten- und Standortvorteil von Entwicklungsländern nicht aufheben konnten, beispielsweise bei Zucker und Baumwolle sowie bei den tropischen Nahrungs- und Genußmitteln, könnte eine Erhöhung des Welthandelsanteils dieser Länder mit einiger Sicherheit erwartet werden¹⁾. Bei allen anderen "substitutiven" Produkten hat dagegen der jahrzehntelange Protektionismus der höherentwickelten Länder zu strukturellen Umwandlungen geführt, deren Auswirkungen auf die internationale Arbeitsteilung durch eine Beseitigung von Zöllen und mengenmäßigen Beschränkungen a l l e i n nicht ohne weiteres korrigiert werden können.

Zu einem ähnlichen Urteil sind UN-Experten gelangt: "It is evident... that the consequences of any reduction in the obstacles to primary commodity trade are likely to be far from simple and direct, either in respect of the domestic readjustments that may ~~arise~~ arise or in respect of the distribution of gains from the resultant increase in trade...

1) Zahlreiche tropische Produkte wie Kopra, Palmkerne, Palmöl, Kautschuk, Jute, Sisal sowie auch bestimmte Metalle wie Zinn und Kupfer scheiden aus der Analyse aus, da bei ihnen keine wesentlichen Handelshemmnisse bestehen.

The developing countries ... are unlikely to be the automatic or sole beneficiaries of any liberalization of import policy by the industrial countries."¹⁾

Eine Ausweitung des Handels der Entwicklungsländer im Bereich der Grundstoffe, so können wir zusammenfassen, verlangt also nicht allein eine Beseitigung von Hemmnissen und störenden Einflüssen auf der Nachfrageseite, sondern eine Neuorientierung der Angebotsverhältnisse sowohl in den Entwicklungsländern wie in den Industrieländern. In den Entwicklungsländern muß alles getan werden, um die Produktionsstruktur und die Absatzorganisation zu verbessern; vor allem müssen die Entwicklungsländer lernen, sich an Nachfrageveränderungen anzupassen und sich ^{auf} die Erzeugung solcher Produkte zu konzentrieren, bei denen günstige Absatzmöglichkeiten bestehen. Wie wir bereits gesehen haben, ist es eine Fiktion zu glauben, daß sich die Nachfrage bei allen Rohstoffen und Nahrungsmitteln in gleicher Weise entwickelt und daß ein unausweichlicher langfristiger "Trend nach unten" besteht. Vielmehr sollten die Entwicklungsländer die Nachfrageumrichtungen, die sich langfristig ergeben, aufmerksam verfolgen.

Auf der Seite der Industrieländer sollten die bestehenden Handelshemmnisse schrittweise abgebaut werden²⁾ (dies würde den Entwicklungsländern ebenfalls schrittweise Anpassungen ihres Angebots erlauben, wodurch verhindert würde, daß sich andere Länder mit höherer Angebotselastizität die Liberalisierung zunutze machen). Gleichzeitig müßte der strukturellen Fehlorientierung, die durch die öffentliche Subventionierung relativ unwirtschaftlicher Produktions-

1) United Nations, World Economic Survey, 1962, I., a.a.O., S.39

2) Die Vertreter der Industrieländer haben in dem von der Ministerkonferenz des GATT im Mai 1963 verabschiedeten Aktionsprogramm einer solchen schrittweisen Liberalisierung im Prinzip zugestimmt.

richtungen eingetreten ist, ein Ende gesetzt werden. Öffentliche Mittel sollten vielmehr in konsequenterer Weise, als dies bisher geschehen ist, zur Erleichterung einer Umstellung auf relativ kostengünstigere Produktionen verwendet werden. Dies gilt nicht allein für Bereiche wie die Landwirtschaft und den Bergbau, sondern in zunehmendem Maße auch für die Industrie.

c) Verarbeitete Rohstoffe und Fertigwaren

Der Abbau von Handelshemmnissen kann sich in der Tat nicht auf den Grundstoffbereich beschränken. Zwar beruht der Export der Entwicklungsländer noch stets hauptsächlich auf agrarischen und industriellen Rohstoffen in unverarbeiteter Form; immer mehr dieser Länder gehen jedoch dazu über, Industrien zu errichten, die sich der Veredelung und Weiterverarbeitung von Rohstoffen und Grundnahrungsmitteln widmen.¹⁾ Diese Neuorientierung der Produktion in vielen Entwicklungsländern, welche zwangsläufig auch die industriell fortgeschrittenen Länder zu gewissen Umstellungen zwingt, wirft eine Reihe allgemeiner Probleme auf, die an anderer Stelle ausführlich zu erörtern sein werden.²⁾ Wir begnügen uns hier mit einem Abriß der wichtigsten Handelshemmnisse und einer grundsätzlichen Schlußfolgerung.

Die Handelsbeschränkungen, die in bezug auf verarbeitete Rohstoffe und Fertigwaren einer Ausweitung des Exports der Entwicklungsländer im Wege stehen, sind in gewisser Weise schwerwiegender als die Hemmnisse im Handel mit Grundstoffen. Generell läßt sich feststellen, daß die Zollbelastung mit zunehmendem Verarbeitungsgrad steigt³⁾:

- 1) Dies entspricht teilweise sogar dem langfristigen Nachfrage-trend, vor allem bei Nahrungsmitteln. Fische, bestimmte Früchte usw. sind aufgrund ihrer Verderblichkeit überhaupt nur in konservierter Form exportierbar oder leichter exportierbar, weil sie länger gelagert werden können und wegen ihrer hygienischen Verpackung auch meist gut verkauft werden.
- 2) Vgl. zur allgemeinen Problematik des Fertigwarenexports vor allem S. 102 ff.
- 3) Prebisch gebraucht hierfür den Begriff der Differentialzölle (differential tariffs). Vgl. Towards a New Trade Policy..., a.a.O., S. 34.

Die Zölle auf Rohbaumwolle in den Industrieländern sind im Vergleich zu der Belastung von Baumwollgarn und Baumwolltextilien relativ niedrig; ähnlich ist es bei Rohkakao im Vergleich zu Kakaobutter und Schokolade, bei Häuten und Fellen im Vergleich zu Leder und Lederwaren, Eisenerz im Vergleich zu Halbstahl usw. Diese unterschiedliche Behandlung der Einfuhren, die im Interesse der verarbeitenden Industrien der entwickelten Länder, nicht aber im Interesse eines Aufbaus von Industrien in den Entwicklungsländern liegt, ist einer der Faktoren, die es den Entwicklungsländern außerordentlich erschweren, das traditionelle Austauschschema "Rohstoffe gegen Fertigwaren" zu durchbrechen.¹⁾

Die Stellung der Entwicklungsländer im internationalen Handel würde zweifellos verbessert, wenn die fortgeschrittenen Industrieländer sich dazu entschließen könnten, in zunehmendem Umfang verarbeiteten Rohstoffen sowie Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern freien Zugang zu ihren Märkten zu gewähren. Jedoch scheint in den hochentwickelten Ländern die Neigung, durch Kapitalgeschenke gewisse moralische und politische Verpflichtungen gegenüber den Entwicklungsländern abzugelten, ausgeprägter zu sein als der Wille, deren Stellung im Welthandel von Grund auf zu verbessern. Eine schrittweise Liberalisierung der Einfuhr müßte zwar unter Umständen mit dem Verschwinden einer Reihe von Erzeugnissen aus dem "Produktionsprogramm" der fortgeschrittenen Länder (z.B. von bestimmten Produkten der Textilindustrie) "bezahlt" werden. Daß eine daraus resultierende Umstrukturierung die Überführung von Produktionsfaktoren in produktivere Verwendungen ermöglichen würde, wird immer noch nicht klar genug eingesehen oder wegen der möglicherweise mit solchen Umwandlungen verbundenen sozialen Härten abgelehnt. Dabei müssen derartige Härten auch in anderem Zusammenhang, beispielsweise als Folge des Strukturwandels durch die Automation, hingenommen werden.

¹⁾ Ein wichtiger anderer Grund, gegen den sich handelspolitisch keine Einwendungen vorbringen lassen, sind die niedrigen Hochseefrachten, die auch bei Gewichtsverlustmaterialien den Transport des Rohstoffes in unverarbeiteter Form ermöglichen.

4. Möglichkeiten und Grenzen einer liberalen Handelspolitik

Für das Ziel einer Eingliederung der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft kommt einer liberalen Handelspolitik eine mindestens ebenso große Bedeutung zu wie der Entwicklungshilfe. Die "pessimistische" Entwicklungstheorie (Myrdal, Prebisch) hat vielleicht vor allem deshalb die positiven Wirkungen des Außenhandels für unterentwickelte Länder unterschätzt, weil sie keine echte Chance sah, daß sich das traditionelle "pattern of trade" unter aktiver Mitwirkung der fortgeschrittenen Länder jeweils ändern könnte.

Von den fortgeschrittenen Ländern ist in der Tat bisher allein Großbritannien den unbequemen Weg gegangen, seine Märkte auch für Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern zu öffnen, allerdings nur im Rahmen des Commonwealth. Die Haltung der EWG zu diesem Problem ist zwar grundsätzlich ebenfalls positiv, jedoch mit gewissen Einschränkungen: "Es geht darum, eine schrittweise und angemessene Ausweitung des Absatzes dieser Erzeugnisse auf den Märkten der hochentwickelten Länder zu ermöglichen, dabei aber eine Störung der Wirtschaft der Einfuhrländer zu vermeiden."¹⁾

Der Begriff "Störung" kann entweder im Sinne von Zahlungsbilanz- oder Beschäftigungsschwierigkeiten, also gesamtwirtschaftlich, oder im Sinne einer "Marktstörung", also einzel- oder branchenwirtschaftlich, ausgelegt werden. Da die Importe von Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern ihrer Größenordnung nach kaum zu gesamtwirtschaftlichen Störungen führen können, greifen die Industrieländer gewöhnlich zu dem Begriff der Marktstörung, um restriktive Maßnahmen zu rechtfertigen, obwohl dieser Begriff im Artikel 19 des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) nicht explizit erwähnt ist. Trotzdem hat beispielsweise

1) Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Rede des Staatssekretärs im Außenministerium des Königreichs der Niederlande und amtierenden Präsidenten des Rates, L.de Block, vor dem Europäischen Parlament über das Thema "Die Politik der Gemeinschaft angesichts der großen Fragen der Entwicklung des Welthandels", Straßburg, 26.Nov.1963, S.16.

die Bundesrepublik im Falle von billigen Textilimporten aus Hongkong von der GATT-Schutzklausel Gebrauch gemacht; sie konnte sich dabei ab 1962 auch auf die Bestimmungen des Welthandelsabkommens über Baumwollwaren stützen, worin sich die Lieferländer verpflichtet haben, beim Vorliegen von "Marktstörungen" in einem Bezugsland Konsultationen über eine "Selbstbeschränkung" durchzuführen¹⁾. Die Vereinigten Staaten und Großbritannien haben in entsprechenden Übereinkünften mit Entwicklungsländern derartige Selbstbeschränkungen bei Baumwolltextilien und anderen Produkten von vornherein festgelegt; auch die liberale Einfuhrpolitik Großbritanniens verliert also bei näherer Prüfung etwas von ihrem Glanz.

Von den bisher im Rahmen des GATT ausgehandelten Zollsensenkungen haben die Entwicklungsländer in geringerem Maße profitiert als die Industrieländer, da diese Zollsensenkungen hauptsächlich Produkte betrafen, an deren Export die Industrieländer interessiert waren. In diesem Augenblick läßt sich noch nicht abschätzen, inwieweit in den kommenden GATT-Verhandlungen (der sogenannten Kennedy-Runde) die Interessen der Entwicklungsländer stärkere Berücksichtigung erfahren werden.

Es ist allerdings fraglich, ob die Konzeption des GATT ausreicht, um die schwierigen Strukturprobleme der Weltwirtschaft zu lösen, die das Verhältnis unterentwickelter zu entwickelten Ländern aufwirft. Für Prebisch ist das GATT ein Ausdruck der liberalen, von ihm als überholt angesehenen Konzeption, wonach die Ausweitung des Handels zum gegenseitigen Vorteil lediglich die Beseitigung der Hindernisse verlangt, die das freie Spiel der Kräfte in der Weltwirtschaft beeinträchtigen²⁾. Wir haben zwar gesehen, daß in der Tat eine stärkere Liberalisierung des Handels nicht genügen würde, um jene strukturellen Veränderungen zu ermög-

1) Hongkong hat 1962 das Vorliegen einer Marktstörung in der Bundesrepublik bei baumwollenen Oberhemden tatsächlich anerkannt.

2) Towards a New Trade Policy for Development, a.a.O., S.11

lichen, durch welche die Entwicklungsländer vollwertige Partner im Welthandel werden könnten. Jedoch sollte der Beitrag, den ein freier Handel zur Verwirklichung dieses Ziels leisten kann, nicht unterschätzt werden. Dies müßte im Grunde auch Prebischs Überzeugung sein; warum sonst hätte er sich mit der Aufzählung von Handelshemmnissen bemühen sollen?

Die Begründung, die Prebisch für seine ablehnende Haltung gegenüber den GATT-Prinzipien liefert, ist nichts anderes als eine Zusammenfassung seiner Entwicklungstheorie: Diese Prinzipien basieren für ihn auf einer abstrakten Auffassung wirtschaftlicher Homogenität, welche die enormen strukturellen Unterschiede zwischen den industriellen Zentren und den peripheren Ländern leugnet¹⁾. Prebisch übersieht hierbei jedoch, daß mit einer vollständigen Nivellierung dieser strukturellen Unterschiede nichts gewonnen wäre. Die Ratio der internationalen Arbeitsteilung nach komparativen Kosten beruht im Gegenteil gerade auf strukturellen Unterschieden zwischen den Volkswirtschaften. Das Problem besteht vielmehr einerseits darin, daß sich gewisse Industrieländer gegen diese Ratio versündigen und den Ländern der Peripherie bis zu einem gewissen Grade die Wahrnehmung von komparativen Kostenvorteilen verwehren, und andererseits in der Unfähigkeit der peripheren Länder, sich an veränderte Austauschbedingungen anzupassen und die Vorteile, welche ihnen die Teilnahme am internationalen Handel trotz des Bestehens ernster Hemmnisse bietet, voll auszunutzen. Den Entwicklungsländern obliegt es, diese strukturellen Schwächen mit internationaler Hilfe zu überwinden. Ein wesentlicher Teil dieser Hilfe kann gerade in der Beseitigung der verschiedenen Hindernisse gesehen werden, welche den Handel mit den Ländern der "Peripherie" auf der Seite der industriellen Zentren erschweren. Der Entschluß zur vollständigen Liberalisierung ihrer Einfuhren würde allerdings den entwickelten Ländern leichter fallen,

1) Towards a New Trade Policy for Development, a.a.O., S.11.

wenn auch ihre Handelspartner in Übersee schrittweise zu einer liberaleren Einfuhrpolitik übergehen würden. Forderungen an die industriell fortgeschrittenen Länder auf Abschaffung des Protektionismus verlieren zwangsläufig viel von ihrer Überzeugungskraft, wenn gleichzeitig in den Entwicklungsländern neue protektionistische Maßnahmen eingeführt werden. Dies bedeutet nicht, daß auf eine absolut strikte Einhaltung des im GATT-Abkommen verankerten Prinzips der Gegenseitigkeit handelspolitischer Zugeständnisse geachtet werden sollte. Dafür sind die strukturellen Unterschiede zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern zu groß. Andererseits sollte nicht übersehen werden, daß auch zwischen den Entwicklungsländern untereinander große strukturelle Unterschiede bestehen und daß die internen Hemmnisse, die uns im I. Hauptteil zu gewissen Einschränkungen bezüglich der Gültigkeit des Freihandelsprinzips geführt haben, in den einzelnen Ländern unterschiedlich stark sind¹⁾.

Auf die Dauer können jedoch Strukturprobleme nicht unabhängig von ökonomischen Grundsätzen behandelt und gelöst werden. Dies gilt im besonderen für die Probleme, die mit der Industrialisierung der Entwicklungsländer zusammenhängen. Die vielfältigen Unvollkommenheiten in der internationalen Arbeitsteilung, welche die gegenwärtige Stellung der Entwicklungsländer im Welthandel kennzeichnen, dürfen nicht zu neuen strukturellen Ungleichgewichten führen. Im folgenden III. und letzten Hauptteil soll deshalb untersucht werden, in welcher Weise der Prozeß der Industrialisierung, der in immer stärkerem

1) Diese Tatsache rechtfertigt bis zu einem gewissen Grade handelspolitische Konzepte, in denen den ärmeren unter den armen Ländern eine Sonderbehandlung zugestanden wird. Beispielsweise zählt der größte Teil der an die EWG assoziierten afrikanischen Länder zu den am wenigsten entwickelten Gebieten. Da die Präferenzen, die diesen Ländern gewährt werden, grundsätzlich *d e g r e s s i v* sind, verliert das stärkste Argument *g e g e n* diese Assoziierung - die handelsablenkende Wirkung - immer mehr an Gewicht.

Maße auch die Länder der weltwirtschaftlichen Peripherie erfaßt hat, zu einer Veränderung der Strukturproportionen des Welthandels führt und welche positiven und negativen Konsequenzen sich daraus für die internationale Arbeitsteilung ergeben können.

III. Die Wirkungen einer Industrialisierung der Entwicklungsländer auf die internationale Arbeitsteilung

1. Ziele und Alternativen der Industrialisierung

Vom weltwirtschaftlichen Standpunkt aus wäre es wünschenswert, wenn die Industrialisierung der Entwicklungsländer mit dem Ziel einer Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung betrieben würde. Diese Feststellung ist offensichtlich normativer Art, denn vom innerpolitischen Standpunkt eines Entwicklungslandes aus werden mit der Industrialisierung - vor allem in den Anfangsphasen - im allgemeinen ganz andere Ziele verfolgt, und auch die Entwicklungstheorie, sofern sie nicht gerade ausdrücklich weltwirtschaftliche Gesichtspunkte in den Vordergrund rückt, zeigt sich weithin an anderen Zielsetzungen interessiert, so z.B. an einer positiven Veränderung der Sozialstruktur im Zuge der Industrialisierung.

Grundsätzlich ist gegen eine Industrialisierungspolitik, die gleichzeitig mehrere Ziele verfolgt, nichts einzuwenden; auch die allgemeine Wirtschaftspolitik orientiert sich in der Regel nach mehr als einer Zielsetzung und muß zusätzlich noch staats- und gesellschaftspolitischen Erfordernissen gehorchen. Hier wie dort stellt sich jedoch früher oder später die Frage nach den Prioritäten und nach der Kompatibilität der Ziele. Es entstehen Alternativen, die zwar in der theoretischen und politischen Diskussion oft verwischt werden, jedoch realiter das Pendel in eine bestimmte Richtung ausschlagen lassen, und zwar je nachdem, welche Ziele am nachhaltigsten verfolgt worden sind.

Strukturell handelt es sich - vom Ergebnis her betrachtet - bei der Industrialisierung der Entwicklungsländer hauptsächlich um folgende Alternative:

- Industrialisierung im regionalen Kreislauf oder
- Industrialisierung im weltwirtschaftlichen Kreislauf.

Beiden Lösungen sind bestimmte Zielsetzungen zugehörig. Die Industrialisierung im weltwirtschaftlichen Kreislauf

ist zielidentisch mit verbesserter internationaler Arbeitsteilung. Die Industrialisierung im regionalen Kreislauf resultiert hingegen aus Bemühungen um eine Verbesserung der Produktionsstruktur in einem geographisch oder politisch begrenzten Wirtschaftsraum; mit ihr ist vor allem das Ziel einer Verbesserung der nationalen Arbeitsteilung verbunden.

Die traditionelle Außenhandelstheorie hat diese Alternative nie näher untersucht, da es ihr selbstverständlich erschien, daß die Struktur der einzelnen Volkswirtschaften durch den internationalen Handel sozusagen automatisch verbessert würde: "A country which produces for a larger market than its own, can introduce a more extended division of labour, can make greater use of machinery, and is more likely to make inventions and improvements in the processes of production."¹⁾

Diese Aussage bleibt im Prinzip allgemeingültig; jedoch hat sich im Falle der Entwicklungsländer gezeigt, daß ein Wachstumsprozeß in dem von ihnen erstrebten Umfang weder vom Außenhandel her noch durch technischen Fortschritt "induziert" werden kann.²⁾ Ein bestimmter Zweig der Entwicklungstheorie ist deshalb geneigt, eine Industrialisierung im regionalen Kreislauf weniger als Alternative, sondern als **V o r s t u f e** zur weltwirtschaftlichen Lösung anzusehen. Diese Möglichkeit einer Verbesserung der weltwirtschaftlichen Strukturproportionen auf dem Umweg über Strukturverbesserungen im volks- oder regionalwirtschaftlichen Rahmen ist von der traditionellen Außenhandelstheorie bisher lediglich in der Form des Erziehungszoll-Argumentes akzeptiert worden.

1) J.St.Mill, Principles of Political Economy, 3rd.ed., London 1904, Book III, Chapter XVII, § 5, p.351.

2) Das Haupthindernis ist, was den Außenhandel betrifft, die relativ rückläufige Nachfrage der industriellen Zentren nach den Exportprodukten der Peripherie. Der technische Fortschritt scheidet hingegen deshalb als "Motor" der Entwicklung aus, weil die Industrialisierung der Entwicklungsländer nicht durch eigene Erfindungen getragen wird, sondern auf der Übernahme technischen Wissens von den alten Industrieländern beruht.

In der Realität handelt es sich hierbei um die Frage, ob aus den jungen Industrien, die in den meisten Entwicklungsländern hinter einer hohen Mauer von Zöllen, Einfuhr-lizenzen und multiplen Wechselkursen aufgebaut werden, eines Tages international wettbewerbsfähige Industrien mit hoher Exportquote hervorgehen oder nicht. Wir wissen, daß öko-nomische Prozesse - vor allem wenn sie durch umfangreiche Investitionen begründet sind - einen gewissen i r r e - v e r s i b l e n Charakter besitzen¹⁾. Eine Umstrukturi-erung der industriellen Produktion der Entwicklungsländer würde also im gegebenen Augenblick wahrscheinlich auf ähn-liche Widerstände stoßen wie beispielsweise die Anpassung bestimmter Industrien der hochentwickelten Länder an die gegenwärtigen Strukturwandlungen in der Weltwirtschaft. Es wäre jedoch falsch, a p r i o r i die Möglichkeit auszuschließen, daß durch eine Industrialisierung in regio-nalem Rahmen auf längere Sicht auch im Weltmaßstab bessere strukturelle Proportionen geschaffen werden.

Auch der geistige Urheber jener Theorie, die in einem regio-nal ausgewogenen Wachstum("balanced growth") der Entwick-lungsländer das A und O der Industrialisierungspolitik er-blickt, Rosenstein-Rodan, hat sich im Endgedanken zu die-sem Ziel bekannt: "The aim of industrialisation ... is to produce a new structural equilibrium in the world economy by creating productive employment for the agrarian excess population."²⁾ Die von ihm proklamierte Politik der A r - b e i t s b e s c h a f f u n g erscheint in dieser For-mulierung lediglich als Mittel zu einem höheren weltwirt-schaftlichen Zweck. In Wirklichkeit sind die der Theorie

-
- 1) Industrien, die sich im internationalen Wettbewerb nicht mehr durchsetzen können, werden in der Regel versuchen - notfalls mit Hilfe öffentlicher Subventionen - ihre Produktion so lange fortzusetzen, bis sich ihre Anlagen amortisiert haben.
 - 2) P.N.Rosenstein-Rodan, "Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe", Economic Journal (1943), abgedr. in: The Economics of Underdevelopment, Hrsg. Agarwala/Singh, London/Bombay 1958, S.254.

des "balanced growth" zugrunde gelegten Bedingungen allerdings wenig geeignet, um die zu Beginn dieses Abschnitts aufgezeigte prinzipielle Alternative in irgendeiner Form abzuschwächen.

Geht man nämlich von einer intensiven Außenhandelsverflechtung aus, erscheint die Forderung der "balanced growth"-Theoretiker, die Industrialisierung müsse so breit angelegt werden, daß die einzelnen horizontal und vertikal verflochtenen Wirtschaftsbereiche im Entwicklungsprozeß möglichst perfekt aufeinander abgestimmt sind, eigentlich unsinnig. Dieses Ziel läßt sich - wie die Kritiker dieser Konzeption zu Recht bemerkt haben¹⁾ - praktisch nie verwirklichen. Abgesehen davon, daß selbst durch die perfektteste Planung neue Ungleichgewichte, die z.B. infolge von Datenänderungen (veränderte Bedürfnisse, technische Neuerungen) entstehen können, nicht auszuschalten sind, wird einem unterentwickelten Land einfach zu viel zugemutet, wenn man annimmt, es könne sozusagen in einem Zuge und "an allen Registern ziehend" das Entwicklungsstadium eines hochindustrialisierten Landes erreichen.

Ungeachtet ihres wenig realistischen Charakters ist jedoch diese Konzeption des "big push" gerade bei den politisch verantwortlichen Instanzen der Entwicklungsländer auf recht fruchtbaren Boden gefallen. Um so größer ist das Erstaunen, wenn sich ihre praktische Undurchführbarkeit herausstellt und erkennbar wird, daß - infolge des mit einer solchen Politik verbundenen Verzichts auf die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung - unnötige Opfer gebracht worden sind.

Die Konfliktsituation, die für viele Entwicklungsländer durch eine solche Politik der "Industrialisierung auf breiter Front" entsteht, spiegelt sich außenwirtschaftlich in der Situation ihrer **Z a h l u n g s b i l a n z e n**. Es ist üblich geworden, die permanenten Zahlungsbilanzdefizite

1) Vgl. vor allem P.Streeten, "Unbalanced Growth", in: Oxford Economic Papers, Vol. 11 (1959).

dieser Länder als "entwicklungsbedingt" und damit unausweichlich anzusehen.¹⁾ Die Zahlungsbilanzschwäche der meisten Entwicklungsländer wurzelt - wie wir im einzelnen noch sehen werden - in der Tat zu einem großen Teil in einer Industrialisierungspolitik, mit deren Hilfe diese Schwäche auf lange Sicht behoben werden soll; diese Politik wird gemeinhin mit dem Begriff der *I m p o r t s u b s t i t u t i o n* umschrieben. Da jedoch der Aufbau der Industrien, welche bestimmte Einfuhren überflüssig machen sollen, in der Regel einen gesteigerten Import von *K a p i t a l g ü t e r n* erfordert, wird in dieser ersten Phase der Druck auf die Zahlungsbilanz statt abzunehmen eher verstärkt.

In vielen Entwicklungsländern wird die Zahlungsbilanz noch zusätzlich durch Importe von *N a h r u n g s m i t t e l n* und Rohstoffen belastet. Hieran zeigt sich am deutlichsten die Wirkung einer einseitig forcierten Industrialisierungspolitik, die den agrarischen Subsistenzbereich als unerschöpfliches Kräfteereservoir betrachtet. Wie das Beispiel der Sowjetunion zeigt, kann die Transferierung großer Teile der Agrarbevölkerung in industrielle Beschäftigungen sogar zu einem absoluten Rückgang der landwirtschaftlichen Produktion führen, wenn nicht simultan zur industriellen Entwicklung oder dieser vorgeschaltet die Produktivität der Landwirtschaft erhöht wird.

Ähnliche Überlegungen sprechen aus nachstehendem Gedankengang von Predöhl: "Der Ausbau der landwirtschaftlichen Grundlage ist umso wichtiger, als die neuen Industrien in den seltensten Fällen Industrien sind, die mit hohen Exportquoten auf die Weltmärkte vordringen... Es geht vielmehr vorwiegend um Industrien, die im regionalen Kreislauf das Einkommen vergrößern und zu zunehmender Einfuhr von Produktionsmitteln und dauerhaften Konsumgütern führen."²⁾

1) Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau, XV. Jahresbericht, Frankfurt 1964, S.25.

2) A.Predöhl, "Industrialisierung der Entwicklungsländer", in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik (Nürnberger Abhandlungen, Heft 21), Berlin 1963, S.61.

Um diese zunehmende Einfuhr von Investitions- und dauerhaften Konsumgütern zu ermöglichen, müssen Nahrungsmittel und einfache Konsumgüter in wachsendem Umfange im Inland erzeugt werden. Dies ist einer der Gründe, weshalb in der ersten Industrialisierungsphase in der Regel vor allem Konsumgüterindustrien entstehen, deren Errichtung von der Zielsetzung der Einfuhrsubstitution bestimmt wird. Diese Zielsetzung gilt es im folgenden näher zu untersuchen.

2. Importsubstitution - Gründe und weltwirtschaftliche Konsequenzen

"The earlier stages of industrial development consist, in a large measure, of a spread of import-substituting activities ... The role of import substitution tends to diminish quite sharply as countries reach more advanced stages of industrial development."¹⁾

Diese Erfahrungstatsache läßt sich historisch bis in die dreißiger Jahre dieses Jahrhunderts zurückverfolgen. In vielen der heutigen Entwicklungsländer, vor allem in Lateinamerika, hat die Industrialisierung in jener Zeit - wenn auch zum Teil in recht bescheidenem Umfang - als ein Prozeß begonnen, der als defensive Reaktion auf die protektionistische Politik der industriell fortgeschrittenen Länder während und nach der Weltwirtschaftskrise gesehen werden kann. Der - depressionsbedingte - Nachfragerückgang der industriellen Kerngebiete nach den Exportprodukten der Peripherie und die damit einhergehende Verschlechterung der terms of trade schränkte die Einfuhrmöglichkeiten der Randländer stark ein und machte ihnen zum erstenmal deutlich die konjunkturelle Abhängigkeit bewußt, in der sie aufgrund der dominierenden Rolle ihres Außenhandels zu den Industrieländern standen. Der Aufbau eigener Industrien sollte den Außenhandelsanteil am Volkseinkommen reduzieren und die "Einfuhrabhängigkeit" mildern.

Durch den zweiten Weltkrieg schien diese Motivierung be-

1) United Nations, World Economic Survey 1961, New York 1962, S.41 f.

stätigt zu werden, so daß im Endergebnis die erste Phase der Industrialisierung in den Entwicklungsländern als "nach innen gerichtet" charakterisiert werden kann¹⁾. An dieser Ausrichtung hat sich bis heute im wesentlichen wenig geändert; lediglich der Kreis der Länder hat sich erweitert, die den Aufbau von Industrien mit dem Ziel der Einfuhrsubstitution betreiben.

An die Durchführung dieser Politik knüpfen sich die verschiedensten Erwartungen. In erster Linie wird erhofft, daß von ihr bestimmte günstige Wirkungen auf die Zahlungsbilanz ausgehen. Die Zahlungsbilanz wird zwar in einer ersten Phase durch die für den Aufbau der geplanten Industrie erforderlichen einmaligen Einfuhren von Kapitalgütern schwer belastet; jedoch entfällt in der Folgezeit die Notwendigkeit dauernder Einfuhren bei zahlreichen Konsumgütern. Der Druck auf Zahlungsbilanz und Devisenvorrat vermindert sich. - Ob diese Wirkung tatsächlich eintritt, ist jedoch keineswegs sicher. Dies hängt vor allem davon ab, ob sich die neuen Industrien auf die im Inland vorkommenden Rohstoffe stützen können oder ob - neben Maschinen und anderen Investitionsgütern - nicht auch zusätzlich industrielle Rohstoffe dauernd importiert werden müssen. Selbst die Herstellung einfacher Konsumgüter setzt außerdem die Existenz von Zulieferbetrieben (z.B. Verpackungsindustrie) voraus, die - sofern diese neu aufgebaut werden müssen - einen zusätzlichen Kapital- und Devisenaufwand erfordern.

Tatsächlich hat der Aufbau von Industrien die Zahlungsbilanzprobleme der Entwicklungsländer bisher eher verschärft als gemildert; in der vorsichtigeren Formulierung der Wirtschafts- und Sozialabteilung der Vereinten Nationen wird dieser Tatbestand folgendermaßen umschrieben: "It has to be recognized... that the actual contribution which the expansion of domestic production has made towards lessening the pressure on foreign exchange supplies has often fallen short of expectations."²⁾

1) Prebisch hat dafür den Begriff der "inward-looking industrialization" geprägt. Vgl. dazu: Towards a New Trade Policy for Development, a.a.O., S.30 ff.

2) United Nations, World Economic Survey 1961, a.a.O., S.40.

Neben den bereits erwähnten Gründen - Notwendigkeit der Einfuhr zusätzlicher Kapitalgüter und industrieller Rohstoffe - hat sich vor allem der Einfuhrprotektionismus, der in den meisten Entwicklungsländern seit Jahren geübt wird, insofern schädlich ausgewirkt, als in den durch Devisenbewirtschaftung und zahlreiche andere Maßnahmen abgeschirmten Ländern Industrien entstanden sind, die sich vornehmlich der Produktion sogenannter nicht-lebenswichtiger Güter ("non-essentials") zuwandten, für die trotz reger inländischer Nachfrage Einfuhrverbote bestanden. Da für diese Güter ohnehin keine Einfuhrlizenzen erteilt worden wären, konnten durch die Aufnahme ihrer Produktion im Inland auch keine Devisen eingespart werden. Es ist eher anzunehmen, daß die Fernhaltung nicht-lebenswichtiger Importgüter es geradezu verhindert hat, daß Arbeitskräfte und Kapital in Verwendungen überführt wurden, die eine wirksame Verbesserung der Zahlungsbilanzsituation mit sich gebracht hätten. Die Produktion qualitativ meist minderwertigerer Substitutionsprodukte und Surrogate eignet sich im allgemeinen wenig für den Export. Da die Devisenzuteilung jedoch notwendig Folge eines zu geringen Exportvolumens ist, hätte die eigentliche Alternative zur Importsubstitution in der Förderung exportorientierter Industrien bestehen müssen. Dies wird auch in den offiziellen UN-Stellungnahmen anerkannt; jedoch wird einschränkend festgestellt: "The growth of manufacturing output in the underdeveloped countries has, however, as a general rule, been so heavily geared to meeting domestic requirements that its quantitative significance in expanding exports of manufactures goods, has proved to be small."¹⁾

Man wird den zahlreichen Problemen, die mit der Industrialisierung der Entwicklungsländer zusammenhängen, sicherlich nicht gerecht, wenn man allein deren außenwirtschaftliche Aspekte betrachtet. Die Industrialisierung stellt sich für die Entwicklungsländer volkswirtschaftlich als tiefgreifender struktureller Umwandlungs-

1) United Nations, World Economic Survey 1961, a.a.O., S.48.

prozeß dar, der primär auf das Ziel einer Diversifizierung der Produktionsstruktur, also auf eine Verbesserung der nationalen Arbeitsteilung, ausgerichtet ist. Zwischen diesen strukturellen Aspekten und der Zielsetzung der Importsubstitution besteht in vielen Entwicklungsländern eine enge Interdependenz, die folgendermaßen zu erklären ist:

In der prä-industriellen Phase wird der Markt für industrielle Erzeugnisse ausschließlich von Importprodukten bestimmt. Inländische Unternehmer sind deshalb geneigt, sich bei der Neugründung von Produktionsbetrieben an dem bereits erschlossenen Markt auszurichten; das bisherige Importvolumen der verschiedenen Güter gibt ihnen unmittelbar Aufschluß über die bestehende Inlandsnachfrage.

Auf diese Bedeutung von Importen als "Isotopen", die dem zukünftigen einheimischen Unternehmer die notwendigen Marktdaten liefern, hat in der theoretischen Analyse besonders nachdrücklich Hirschman hingewiesen¹⁾. Von ihm stammt auch die etwas gewagte These, wonach "countries tend to develop a comparative advantage in the articles they import"²⁾.

Hirschman bemerkt dazu einschränkend, daß sich der komparative Vorteil hier nicht auf den gebräuchlichen Vergleich zwischen den Produktionsprozessen verschiedener Güter in den jeweiligen Ländern beziehe, sondern auf die Wahl, die ein Land trifft, indem es ein Gut eher als ein anderes produziert: "If a country does not produce commodities A and B and if it is importing A in more rapidly increasing volume than B, then it is likely to undertake domestic production of A long before that of B and is acting quite rationally in doing so."³⁾ Diese Argumentation ließe sich leicht ad absurdum führen; es könnte beispielsweise nachgewiesen werden, daß die Einfuhr amerikanischer Automobile

1) A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., S.120 ff.

2) Ebenda, S.122.

3) Ebenda, S.122; nach dem Gedankengang Hirschmans geht von den Importen die Wirkung eines Katalysators aus, durch den es zu neuen produktiven Faktorkombinationen kommen kann, sofern ungenutzte Arbeits- und Kapitalreserven vorhanden sind (vgl. S.123).

nach Saudi-Arabien stärker gestiegen ist als die Einfuhr von Lederwaren; trotzdem wäre Saudi-Arabien schlecht beraten, wenn es die Produktion von Automobilen vor der Produktion von Lederwaren aufnehmen würde, ja wenn es die Automobilproduktion überhaupt betreiben würde.

Letzten Endes entscheiden eben doch die "gebräuchlichen" Kriterien - absolute oder komparative Kostenunterschiede - darüber, ob die Importsubstitution sinnvoll erscheint. Diese Kriterien müssen jedoch, wie wir im folgenden sehen werden, dynamisch betrachtet werden, da die Grundlagen der internationalen Arbeitsteilung ja nicht starr bleiben, sondern nicht zuletzt unter dem Einfluß des Handels im Zeitablauf Verschiebungen erfahren.

Die Grundlagen der internationalen Arbeitsteilung verändern sich beispielsweise, wenn ein junges Industrieland wie Jugoslawien die gesamten Produktionsanlagen, die es zur Herstellung von Motorrädern benötigt, von einer westdeutschen Firma aufkauft, die ihrerseits auf die weitere Herstellung von Motorrädern verzichtet, weil die Nachfrage auf dem Inlandsmarkt absolut rückläufig geworden ist, während in Jugoslawien die inländische Nachfrage mit steigenden Pro-Kopf-Einkommen ständig wächst. In diesem Falle hat die Argumentation Hirschmans eine gewisse Aussicht, einer empirischen Nachprüfung standzuhalten: Jugoslawien wird vermutlich in der Produktion von Motorrädern komparative Vorteile entwickeln, die sich verstärken, sobald sichergestellt ist, daß in allen mit der Motorradproduktion zusammenhängenden Tätigkeiten (Wartung der Maschinen, Ausführung von Reparaturen, Versorgung mit Ersatzteilen) auch internationale Anforderungen erfüllt werden, und es kann dadurch sogar zum Exporteur von Motorrädern werden, beispielsweise nach der Bundesrepublik (Liebhaber der ehemaligen westdeutschen Motorradmarke müssen nach Erschöpfung der Lagerbestände bei Händlern und Werk das Produkt dann tatsächlich aus Jugoslawien importieren). Ein ähnliches Beispiel ergibt sich im Fall Japans: Steigende inländische Pro-Kopf-Einkommen haben zum Aufbau einer eigenen Automobilindu-

strie geführt, die bereits in alle Länder exportiert.

Diese wenigen Beispiele lassen bereits deutlich erkennen, daß bei i n d u s t r i e l l e n Produkten neben Kostenstruktur und Faktorausstattung die Struktur der Inlandsnachfrage in Abhängigkeit vom Pro-Kopf-Einkommen eine wichtige zusätzliche Determinante für die Neugründung von Unternehmungen darstellt. Im Gegensatz zur Grundstoffproduktion, die eindeutig von natürlichen Standortfaktoren determiniert wird und vor allem bei international stark nachgefragten Rohstoffen wie z.B. Erdöl eine unmittelbare Exportorientierung nach sich zieht¹⁾, hat die industrielle Produktion die Tendenz, sich zunächst am Inlandsmarkt auszurichten und sich entsprechend der Entwicklung der Realeinkommen der inländischen Verbraucher (zu deren Erhöhung sie ihrerseits beiträgt) auf diejenigen Güter zu spezialisieren, die in der jeweiligen Entwicklungsstufe am stärksten nachgefragt werden. Diese Beobachtung legt den weitergehenden Schluß nahe, daß sich die Grundlagen der internationalen Arbeitsteilung und damit die internationalen Güterströme tendenziell in folgender Richtung verändern:

- Industrieprodukte, die in wachsendem Umfang aus entwickelten Ländern importiert werden, bieten den stärksten Anreiz zur Eigenproduktion in Entwicklungsländern und werden damit zu p o t e n t i e l l e n Exportprodukten der Entwicklungsländer;
- Durch die fortschreitende Industrialisierung der Entwicklungsländer und steigende Pro-Kopf-Realeinkommen ergeben sich Veränderungen nicht nur in der Zusammensetzung der Handelsströme, sondern auch in ihrer Intensität.

Bei isolierter Betrachtung des Phänomens der Importsubstitution könnte aus den bisherigen Erwägungen auf eine tendenziell abnehmende Intensität des Handels zwischen entwickel-

1) Da die Rohstoffproduktion in den meisten Entwicklungsländern von ausländischen Unternehmern aufgebaut wurde, bleibt die These, daß Gewinnaussichten in erster Linie auf vertrauten Inlandsmärkten erkannt und genutzt werden, unverändert gültig; die Rohstoffquellen der Entwicklungsländer wurden ja im Hinblick auf günstige Absatzmöglichkeiten in den Heimatländern der Unternehmer erschlossen.

ten und Entwicklungsländern geschlossen werden. Wir haben jedoch bereits festgestellt, daß der Aufbau von Industrien in der Regel eine Zunahme der Einfuhr von Investitionsgütern nach sich zieht, so daß sich lediglich an der Zusammensetzung, im wesentlichen jedoch nicht an der Intensität des Handels etwas ändern würde. Genauere Aussagen über die Intensität des Handels lassen sich jedoch erst treffen, wenn wir die Exportseite einer näheren Prüfung unterzogen haben. Sollte es den Entwicklungsländern gelingen, immer mehr Fertigwaren, darunter vor allem Konsumgüter, nicht nur für ihren - meist stark geschützten - jeweiligen Binnenmarkt zu produzieren, sondern zu wettbewerbsfähigen Preisen und in ausreichender Menge und Qualität dem Weltmarkt zuzuführen, könnte sich die Intensität des Handels zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern nennenswert steigern, da sie nicht mehr, wie bisher, durch zu geringe Exporteinkünfte der Entwicklungsländer zwangsläufig beschränkt wäre. Eine andere Möglichkeit, die es im Zusammenhang mit steigenden Pro-Kopf-Real-einkommen in den Entwicklungsländern zu erörtern gilt, ist die Intensivierung des Handels zwischen diesen Ländern untereinander.

3. Fertigwarenexport aus Entwicklungsländern - Probleme und Möglichkeiten

a) Faktorausstattung und Wettbewerbsfähigkeit

Der Wettbewerbsvorteil eines unterentwickelten Landes in industriellen Produktionen beruht theoretisch gesehen auf niedrigen Lohnkosten. Diese spiegeln das quantitative Mischungsverhältnis der Produktionsfaktoren wider, das vor allem in übevölkerten Entwicklungsländern die Spezialisierung auf arbeitsintensive Produktionen angeraten sein läßt. Eine Reihe von Entwicklungsländern vor allem Asiens hat - dem Beispiel Japans folgend - beim Aufbau von Exportindustrien dieser grundlegenden Tatsache Rechnung getragen. Niedrige Lohnkosten sind jedoch keine Garantie für Wett-

bewerbsvorteile im internationalen Handel.

Sie sind in den meisten Entwicklungsländern zunächst einmal nichts anderes als der Ausdruck einer extrem niedrigen Produktivität der Arbeit. Wir müssen die Aussage über die Faktorausstattung eines Entwicklungslandes vertiefen, wenn wir zu einer realistischen Abschätzung seiner Exportaussichten bei industriellen Produkten kommen wollen. In der Vorstellung, daß bereits in wenigen Jahren die Märkte der Industrieländer mit billigen Fertigwaren aller Art aus Entwicklungsländern überflutet sein werden, wird der Einfluß niedriger Produktivität auf Preise und Qualität der angebotenen Erzeugnisse weithin übersehen.

Die niedrige Arbeitsproduktivität läßt sich auf zahlreiche Ursachen zurückführen, die mehr oder minder mit den Ursachen der Unterentwicklung identisch sind. Eine große Rolle spielen dabei mangelnde unternehmerische Fähigkeiten, die nach Ansicht von Hirschman einen besonders starken Einfluß auf die Arbeitsproduktivität ausüben: "... low labor productivity is most typically the result of poor management."¹⁾ Hirschman weist an der gleichen Stelle darauf hin, daß der gutgemeinte Rat an Entwicklungsländer, sie sollten sich auf arbeitsintensive Produktionsrichtungen spezialisieren, auf der Annahme beruhe, daß sich die Produktivität der Arbeit in diesen Ländern bei einer Spezialisierung auf arbeitsintensive Produktionsrichtungen nicht v e r s c h l e c h t e r n werde. Da sich jedoch der Bereich, in dem Fehler und schlechte Leistungen am ehesten vorkommen, durch den Übergang zu arbeitsintensiven Produktionsverfahren erweitert, kann sich diese Annahme als unhaltbar erweisen.

Vom Gesichtspunkt der Faktorausstattung läßt sich auch argumentieren, daß eine gleichmäßige Verteilung des knappen Kapitals über die ganze Volkswirtschaft zwar theoretisch gesehen einen größeren produktiven Effekt erbringt, daß aber angesichts der noch viel stärkeren relativen Knappheit des Faktors "unternehmerische Fähigkeiten" die Gefahr der

1) A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O. S.146.

Kapitalverschwendung in diesem Falle ebenfalls größer ist.

Hirschman hält es deshalb durchaus für möglich, daß ein unterentwickeltes Land in gewissen kapitalintensiven Produktionsrichtungen besser reüssiert, weil der genau abgezielte Produktionsprozeß in Bereichen wie der Aluminium- und Stahlindustrie, in Raffinerien, Zementfabriken, Brauereien usw. die einzelnen Arbeitsgänge zwingend vorschreibt und dadurch die innerbetriebliche Koordination erleichtert:

"Certain types of modern technology perform a crucial function in aiding management in the performance of new, unfamiliar ... tasks. By predetermining to a considerable extent what is to be done where and at what point of time, the machines and the mechanical or chemical processes they perform reduce these difficulties immeasurably in comparison with a situation where work schedules depend exclusively on the convergence and coordination of many human wills and actions. The productivity effects of technology have been so spectacular that its role in assisting management and thus enhancing efficiency has gone largely unnoticed." 1)

Es ist jedoch zu beachten, daß nicht alle kapitalintensiven Industrien an einem zentralen Produktionsprozeß orientiert sind und daß infolgedessen der Beitrag der Technik zur innerbetrieblichen Koordination um so schwächer wird, je weniger die Produktionssequenzen, einem technischen Zwang gehorchend, miteinander verbunden sind.

Das Argument zugunsten kapitalintensiver Produktionen in Entwicklungsländern muß in jedem Falle *d i f f e r e n - z i e r t* werden, da nicht allein der "Erziehungseffekt" von Industriezweig zu Industriezweig unterschiedlich ist, sondern auch weil Investitionsentscheidungen offensichtlich nicht unabhängig von den gebräuchlichen Kriterien (Größe des Marktes, Standortvorteile) getroffen werden können. Dies wird auch von Hirschman zugegeben²⁾; er wendet sich lediglich gegen die weitverbreitete Ansicht, daß der Aufbau kapitalintensiver Industrien in kapitalarmen Ländern

1) A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., S.146/147.

2) Ebenda, S.153.

a p r i o r i gegen jede ökonomische Vernunft sei, denn streng genommen sind wahrscheinlich a l l e industriellen Produktionen in diesen Ländern von der Faktorproportion aus betrachtet zu kapitalintensiv, weil aus technologischen Gründen der Kapitalanteil ein gewisses Minimum nicht unterschreiten kann. Eine Entscheidung zugunsten kapitalintensiver Produktionsrichtungen schließt andererseits die Möglichkeit nicht aus, daß überall dort, wo Arbeit tatsächlich gegen Kapital substituierbar ist, nämlich in den zahlreichen subsidiären Tätigkeiten, die nicht den Produktionsprozeß selbst betreffen (Zu- und Abtransport von Materialien und andere Hilfsdienste), Arbeitskräfte anstelle von Kapital eingesetzt werden. Die Investitionspolitik, die Hirschman empfiehlt, braucht also nicht unbedingt im Widerspruch zu der Zielsetzung der Arbeitsbeschaffung zu stehen. Tatsächlich bieten die obengenannten Tätigkeiten im Zusammenhang mit einer hohen Grenzrate der Substitution von Arbeit für Kapital in den Entwicklungsländern durchaus Möglichkeiten zur Beschäftigung großer Teile der arbeitsfähigen Bevölkerung, "as ... more labor is needed than in developed countries to make up for a given decrease in capital"¹⁾.

Nach den bisherigen Erfahrungen liegt bei einer derartigen Investitionspolitik jedoch die große Schwierigkeit in der E x p o r t i e r b a r k e i t der von den neuen Industrien erstellten Produktionen. Dabei spielt "vielfach eine Rolle, daß die beiden für die Investition grundlegenden Faktorpreise - Lohn und Zins - eine Abweichung in die jeweils falsche Richtung aufweisen. Die Löhne sind zwar, gemessen an den Verhältnissen in den Industrieländern, meist außerordentlich niedrig, jedoch bezogen auf das reichliche Angebot an Arbeitskräften und die vergleichsweise niedrige Arbeitsproduktivität nicht selten schon zu hoch. Die Zinsen wiederum spiegeln keineswegs immer die Marktlage wider und sind, gemessen an Kapitalknappheit und Kapitalproduktivität, in vielen Fällen zu niedrig."²⁾

1) A.O.Hirschman, a.a.O., S.150.

2) Kreditanstalt für Wiederaufbau, XV.Jahresbericht, Frankfurt 1964, S.27.

Für diese Verhältnisse, die einen zusätzlichen künstlichen Anreiz zur Wahl kapitalintensiver Produktionsverfahren bieten, zeichnen die wirtschaftspolitischen Instanzen der Entwicklungsländer, aber auch die Regierungen von Industrieländern verantwortlich, die Kapitalhilfe zu äußerst günstigen Bedingungen gewähren. Die Politik der staatlich forcierten Industrialisierung mit internationaler Förderung hat ihre Feuerprobe zwar intern gesehen schon in vielen Fällen bestanden, wenn man die beachtlichen Produktivitäts- und Einkommenssteigerungen betrachtet, die teilweise durch die Industrialisierung erzielt worden sind. Gerade in den kapitalintensiven Produktionen, in denen die Entwicklungsländer den Wettbewerbsvorteil niedriger Löhne nicht voll ausnutzen können, sind die Produktivitätssteigerungen jedoch meist unzureichend, da sie den Vergleich mit dem Produktivitätsfortschritt in den Industrieländern aushalten müssen, während in arbeitsintensiven Produktionen der vielleicht langsamere Produktivitätsfortschritt den Entwicklungsländern auf die Dauer Wettbewerbsvorteile verspricht, welche die industriell fortgeschrittenen Länder durch verstärkten Kapitaleinsatz viel schwerer kompensieren können. Wenn dagegen von den Entwicklungsländern Produktionsverfahren unmittelbar übernommen werden, die primär auf die durch Arbeitskräftemangel charakterisierte Faktorproportion in den Industrieländern zugeschnitten sind, können höchstens natürliche Standortvorteile wie z.B. Rohstoffvorkommen den Wettbewerbsnachteil einer zwangsläufig nachhinkenden Arbeitsproduktivität ausgleichen. Da ferner die meisten Entwicklungsländer andere Kostenvorteile der Industrieländer, die gemeinhin unter dem Begriff der externen und internen Ersparnisse zusammengefaßt werden, noch nicht wahrnehmen können, ist die Aussicht, mit den Industrieländern in identischen Produktionsrichtungen konkurrieren zu können, denkbar ungünstig.

Es fragt sich deshalb, ob es nicht sowohl entwicklungspolitisch als auch vom Gesichtspunkt der internationalen Arbeitsteilung her gesehen vernünftiger wäre, das Schwerege-

wicht auf die Beseitigung der Hindernisse zu legen, die der Aufnahme arbeitsintensiver Produktionen im Wege stehen, und in erster Linie die Produktivität der Menschen und nicht der Installationen zu erhöhen. Dies würde in der Entwicklungspolitik eine gewisse Verlagerung von der Kapitalhilfe zur technischen Hilfe hin erfordern. Durch eine derartige Politik könnten die Exportmöglichkeiten der Entwicklungsländer nicht nur in bezug auf die Produktionskosten, sondern auch auf die Qualität der von den neuen Industrien erzeugten Waren positiv beeinflusst werden.

In der Tat wirken einem verstärkten Export dieser Produkte in die Industrieländer oft keineswegs die Preise entgegen, zu denen sie angeboten werden (bei einer Reihe von Fertigwaren, vor allem Textilien, sind bestimmte Entwicklungsländer sogar in der Lage, äußerst preisgünstig anzubieten), sondern ihre unzureichende oder unterschiedliche Qualität.

Soweit es sich um Qualitätsmängel¹⁾ handelt, die auf geringere Sorgfalt in der Verarbeitung und damit direkt oder indirekt auf die niedrige Arbeitsproduktivität zurückgehen, kann nur dort Abhilfe geschaffen werden, wo diese Mängel entstanden sind: im Bereich der Produktion. Durch staatliche Qualitätskontrollen, wie sie in einigen Entwicklungsländern üblich geworden sind, können die Unternehmungen zwar gezwungen werden, besonders gravierende Mängel auszumerzen, aber im Grunde bedeuten diese Kontrollen nur ein Kurieren an den Symptomen, nicht an den Ursachen mangelnder internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Diese Ursachen liegen allerdings nicht allein im Produktions-, sondern auch im Absatzbereich²⁾. Eine gewisse Unerfahrenheit in der Werbung

- 1) Es mag etwas willkürlich erscheinen zwischen Qualitätsmängeln und Qualitätsunterschieden zu differenzieren, da bei Gütern niedriger Qualität wegen des günstigen Preises Mängel oft in Kauf genommen werden. Jedoch wird beispielsweise der Käufer einer billigen Armbanduhr lediglich hinnehmen, daß diese ein paar Minuten vor- oder nachgeht, nicht aber, daß sie nach wenigen Tagen unbrauchbar wird.
- 2) Der Absatzbereich wird im folgenden güterwirtschaftlich untersucht; in der Realität spielen hierbei natürlich auch noch monetäre Ursachen eine gewisse Rolle (hohe Exportpreise infolge inflationistischer Geldpolitik).

und im Marketing sowie eine oft ungenügende Berücksichtigung der Geschmacksvorstellungen des ausländischen Käuferpublikums spielen hierbei eine wichtige Rolle. Wir kommen damit zu den Qualitätsunterschieden innerhalb der Güterkategorien, in denen ein Entwicklungsland den Wettbewerb mit industriell fortgeschrittenen Ländern aufnimmt.

Neben Unterschieden in den Geschmacksvorstellungen, die vielfach kulturell, soziologisch oder auch klimatisch bedingt sind und die - da sie weitgehend ein Datum darstellen - erkundet und berücksichtigt werden können, erweisen sich die Unterschiede in den Pro-Kopf-Einkommen zwischen den beiden Ländergruppen in bezug auf die Qualität der von Entwicklungsländern angebotenen Erzeugnisse als indirektes Absatzhindernis in den entwickelten Ländern: Die Inlandsmärkte der Entwicklungsländer, die in der Regel den größten Teil der Fertigwarenproduktion aufnehmen, sind aufgrund niedriger Masseneinkommen typische Märkte für Güter niedriger Qualität; auf den Märkten der Industrieländer steigen die Qualitätsanforderungen jedoch pari passu mit steigenden Masseneinkommen.

Auf diesen Zusammenhang hat bereits 1943 Herbert Frankel in einem leider wenig beachteten Artikel¹⁾ hingewiesen, dem wir folgende Zitate entnehmen: "A country with a large internal market for low-quality goods is more likely to compete successfully in countries with a demand for similar goods than one whose internal markets are mainly in goods of higher quality, because less adaptation of production processes to export requirements will be needed in the former case"; "Japan's success (in foreign trade) was greatly due to the low purchasing power of the population in the European colonies and semi-colonies"²⁾.

1) H. Frankel, "Industrialisation of Agricultural Countries and the Possibilities of a New International Division of Labour", Economic Journal, Vol. 53, S. 188/201, London 1943).

2) Ebenda, S. 188 u. 189.

b) Das Beispiel Japans

Es besteht weithin Uneinigkeit darüber, auf welche Faktoren sich der Erfolg Japans im internationalen Handel hauptsächlich zurückführen läßt. Die von Frankel gegebene Erklärung ist sicherlich ebenso unzureichend wie der von Hirschman¹⁾ im Anschluß an Kindleberger und andere Autoren unternommene Versuch, den wirtschaftlichen Aufstieg Japans einem Glücksfall zuzuschreiben, nämlich der Expansion der Seidenexporte in die Vereinigten Staaten während der entscheidenden Industrialisierungsphase Japans.

Aus vielen Gründen mag es überhaupt gewagt erscheinen, in einer Betrachtung der Perspektiven der Industrialisierungsbemühungen in den heutigen Entwicklungsländern auf das Beispiel Japans zurückzugreifen. Gegen einen solchen Versuch läßt sich vor allem einwenden, daß die ökonomischen und gesellschaftlichen Voraussetzungen, unter denen die Industrialisierung Japans begonnen und erfolgreich weitergeführt worden ist, bedeutend günstiger waren als die Voraussetzungen, unter denen in den meisten heutigen Entwicklungsländern der Aufbau von Industrien betrieben wird. Es kann andererseits als sicher gelten, daß historische Vergleiche - wenn man sich dazu entschließt, aus Gründen der Anschaulichkeit solche zu ziehen - im Falle Japans relativ ergiebiger sind als ein Rückblick auf den Industrialisierungsprozeß in Westeuropa und Nordamerika, aus dem zwar auch vielerlei Lehren gezogen werden können, der jedoch zeitlich weiter zurückliegt und sehr viel stärker von technischen Umwälzungen geprägt war als die industrielle Entwicklung Japans und anderer "junger" Industrieländer wie beispielsweise auch der Sowjetunion.

Für die heutigen Entwicklungsländer besteht, ähnlich wie für Japan in der Vergangenheit, das Problem darin, Anschluß an den technischen Fortschritt in den industriellen Kerngebieten zu finden. Dabei geht es weniger darum, den Industrialisierungsprozeß dieser Gebiete zu k o p i e r e n , son-

1) A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., S.172.

dern unter Berücksichtigung der gegebenen Faktorkonstellation und der verschiedenen außerökonomischen Voraussetzungen diesen Prozeß in einem positiven Sinn zu imitieren. Diese Nachahmung beginnt als Importsubstitution und kann vom Standpunkt der internationalen Arbeitsteilung aus als geglückt angesehen werden, wenn sich aus den anfangs geschützten Inlandsindustrien Exportindustrien entwickeln. Dies bedeutet handelspolitisch den Übergang von einer defensiven Politik mit vorübergehender Einwirkungsabsicht zu einer offensiven Handelspolitik, wie sie von Japan seit Jahrzehnten betrieben wird.

Die Produktion für den Inlandsmarkt und die Produktion für den Export waren jedoch auch für Japan niemals Alternativen. Lockwood hat in seiner Studie "The Economic Development of Japan"¹⁾ mehrfach darauf hingewiesen, daß die landläufige Meinung, wonach die in Japan aufgebauten Industrien vornehmlich für den Export produziert haben, falsch ist: "Sometimes, indeed, the growth of Japanese industry ... is attributed mainly to the expansion of overseas demand. This is a misconception ... and fails to offer any intelligible explanation of the substance and breadth of Japanese economic development."²⁾ - "The home demand for Japanese manufactures absorbed continuously most of the output of industry... It developed pari passu with the expansion of overseas trade."³⁾ - "In general, Japan tended to export manufactures of the same general type as those used extensively by her own people."⁴⁾

In diesen wenigen Zitaten möge eine Bestätigung für die bei der Erörterung des Problems der Importsubstitution formulierte These gesehen werden, daß die Entstehung von Industrien in einem sehr engen Zusammenhang mit der Entwicklung der Inlandsnachfrage steht ⁵⁾. So ist bei-

- 1) W.W.Lockwood, The Economic Development of Japan, Growth and Structure Change 1868-1938, Princeton 1954. Zit.nach: S.B. Linder, An Essay on Trade and Transformation, a.a.O., S.91
- 2) Ebenda, S.364.
- 3) Ebenda, S.369.
- 4) Ebenda, S.373.
- 5) Vgl. vor allem S.99.

spielsweise in einigen Entwicklungsländern wie Indien die Produktion von elektrischen Generatoren, Dieselmotoren, Stahlrahmen, Ventilatoren etc., die heute in stark wachsendem Umfang exportiert werden, im Hinblick auf dringende Inlandsbedürfnisse aufgenommen worden.¹⁾ Ein noch deutlicheres Beispiel bieten die Textilindustrie und die Ernährungsindustrie; auch die Düngemittelchemie gehört zu den Industriezweigen, die primär zur Deckung des Inlandsbedarfs und zum Zweck der Deviseneinsparung aufgebaut werden. Damit ist die Liste der Produktionen, in denen eine Reihe von Entwicklungsländern zu erfolgreichen Exporteuren geworden sind, bereits weitgehend erschöpft²⁾. Aus verschiedensten Gründen ist es bis jetzt keinem dieser Länder gelungen - abgesehen vielleicht von Hongkong, das wir jedoch als ausgesprochenen Sonderfall eines rein exportorientierten Landes betrachten müssen - ähnlich spektakuläre Erfolge auf den Weltmärkten für industrielle Produkte zu erringen wie Japan. Besondere Beachtung verdient nun aber, daß die japanische Exportindustrie (ähnlich wie Hongkong) ihre Absatzerfolge zu einem großen Teil in Güterkategorien erreicht hat, deren Anteil am gesamten Welthandelsvolumen relativ rückläufig ist (Textilien, Fahrräder, Nähmaschinen etc.). Diese Tatsache spricht gegen die weitverbreitete Auffassung, der wir auch bei der Erörterung der Exportsituation bei Grundstoffen begegnet sind, daß ein relativer Nachfragerückgang nach bestimmten Produkten die Handelsposition eines Landes oder einer Gruppe von Ländern automatisch verschlechtert und von der Angebotsseite her nicht beeinflußt werden kann. Wie das Beispiel Japans zeigt, kann auch das Gegenteil eintreten: Japan hat auf der Basis

-
- 1) Der Welthandelsanteil der Entwicklungsländer an dieser Güterkategorie (Maschinen und Ausrüstungen) ist mit 0,7 Prozent zwar immer noch verschwindend gering; ihr Export hat sich aber voluminmäßig zwischen 1955 und 1961 fast verdoppelt. Vgl. United Nations, World Economic Survey, 1962, I., a.a.O., S.65.
 - 2) Hinzu kommen Metalle und Metallwaren, die mit 36 Prozent den größten Anteil an den Exporten bearbeiteter Waren aus Entwicklungsländern einnehmen, deren Export jedoch auf diejenigen Länder beschränkt ist, die mit entsprechenden Vorkommen gesegnet sind.

niedriger Lohnkosten bei zahlreichen Fertigwaren die traditionellen Exporteure verdrängt und seinen eigenen Marktanteil vergrößert. Darin kann nur vom Interessenstandpunkt eines bestimmten Landes oder einer Gruppe von Ländern (in diesem Falle der "alten" Industrieländer) ein "marktvvernichtender" Effekt gesehen werden; für Japan selbst bedeutete dies eine "marktschaffende" Wirkung, ebenso für die Weltwirtschaft insgesamt betrachtet.

Diese Möglichkeit, durch ein billigeres, besseres oder spezielleres Angebot den eigenen Marktanteil auf Kosten anderer Länder zu erhöhen, besteht auch für die Entwicklungsländer, und der einzige Einwand, der vom Standpunkt dieser Länder als einer Gruppe gegen diese Sicht der Dinge vorgebracht werden kann, ist der, daß durch den "marktvernichtenden" Effekt von Exportkampagnen eines dieser Länder unter Umständen nicht die Industrieländer betroffen werden, die derartige Rückschläge durch stärkere Spezialisierung und Qualitätsverbesserung relativ leicht auffangen können, sondern andere Entwicklungsländer, die sich zufällig auf die gleichen Produktionen spezialisiert haben, in dieser Spezialisierung jedoch noch nicht weit genug fortgeschritten sind.

c) Rivalität und Kooperation zwischen Entwicklungsländern

Die Tatsache, daß die 77 auf der Genfer Welthandelskonferenz (23. März - 15. Juni 1964) vertretenen Entwicklungsländer während der gesamten Verhandlungsdauer als einheitlicher Block aufgetreten sind, mag zeitweise darüber hinweggetäuscht haben, daß zwischen diesen Ländern nicht nur politische, sondern auch tiefgreifende wirtschaftliche Interessengegensätze bestehen. Diese Gegensätze resultieren zunächst einmal aus der Zugehörigkeit einer großen Zahl dieser Länder zu regionalen Präferenzsystemen (Commonwealth, EWG). Die sich daraus ergebenden Handelshemmnisse für diejenigen Entwicklungsländer, die keiner solchen regionalen Gruppierung angehören, sind bereits im 3. Abschnitt des II. Hauptteils erwähnt worden.

Zweitens fällt die zögernde Haltung auf, welche die meisten Entwicklungsländer gegenüber der Bildung von Zollunionen und Freihandelszonen untereinander einnehmen¹⁾. Zwar wäre die Ausweitung des Handels, die durch die Schaffung derartiger Gruppierungen erreicht werden könnte, angesichts der niedrigen Kaufkraft der Bevölkerung in den meisten dieser Länder anfänglich relativ geringfügig; jedoch könnten viele Industrien - vor allem in kleinen Ländern - mit einer stärkeren Spezialisierung verbundene Vorteile in regionalem Rahmen besser wahrnehmen als auf einem abgeschirmten Inlandsmarkt, der in der Regel weder einen Anreiz noch (wegen der geringen Ausbringung) eine reale Möglichkeit zu Kostensenkungen bietet. Viele unwirtschaftlich arbeitende Kleinbetriebe, die in einem durch die Zielsetzung der Importsubstitution geschaffenen "Paradies", von dem jegliche ausländische Konkurrenz ferngehalten wurde, aufgewachsen sind, würden durch die Schaffung derartiger regionaler Gruppierungen zur Rationalisierung, zu Erweiterungsinvestitionen und zu einer Änderung oder Diversifizierung ihres Produktionsprogramms gezwungen. Da sich die qualitativen Anforderungen andererseits in benachbarten Ländern mit ungefähr gleich hohen Pro-Kopf-Einkommen in der Regel nicht wesentlich von dem auf dem inländischen Markt geltenden Qualitäts-"Standard" unterscheiden, wäre die Fortführung der Produktion auch ohne tiefgreifende Anpassung von Produktionsverfahren, Produktgestaltung etc. gesichert.

Eine verstärkte regionale Zusammenarbeit von Entwicklungsländern könnte nicht allein zu einer rationeller betriebenen Importsubstitution für das Gesamtgebiet, sondern aufgrund der dadurch gewonnenen Erfahrungen in der vertikalen internationalen Arbeitsteilung auch zu einer Verbesserung und Erweiterung der Exportmöglichkeiten in die industriell fortgeschrittenen Länder führen. Nach Angaben des GATT²⁾ produzieren die Entwicklungsländer durchschnitt-

1) Die zwischen verschiedenen lateinamerikanischen Ländern gebildete Freihandelszone (LAFTA) ist bis jetzt weithin Experiment geblieben.

2) GATT, International Trade 1959, Genf 1960, S.14.

lich bereits zwei Drittel ihres gesamten Konsums von Fertigwaren selbst und importieren das restliche Drittel zum größten Teil aus den Industrieländern. Der Prozentsatz der importierten Konsumgüter wäre wahrscheinlich viel größer, wenn ihre Einfuhr nicht stark beschränkt wäre. Es ist jedoch durchaus eine Situation denkbar, in der die Nachfrage nach "westlichen" Konsumgütern auch ohne künstliche Beschränkungen nachläßt. Diese Situation wäre von dem Augenblick an gegeben, wo es den Entwicklungsländern gelingen würde, eine zunehmende Anzahl dieser Produkte in gleicher Qualität, jedoch kostengünstiger zu produzieren als die Industrieländer. Solange die meisten Entwicklungsländer jedoch noch die Konkurrenz nicht allein der Industrieländer, sondern anderer Entwicklungsländer fürchten müssen, kann es um die Leistungsfähigkeit der aufgebauten Industrien nicht gut bestellt sein. Es gibt kaum ein anderes Mittel, die Leistungsfähigkeit dieser Industrien zu erhöhen, als sie zumindest dem Wettbewerb mit Ländern ungefähr gleicher Entwicklungsstufe auszusetzen und sie dann schrittweise an das "Weltmarktniveau" heranzuführen.

Die Bildung von Freihandelszonen zwischen Entwicklungsländern könnte also in gewisser Weise als Vorstufe für ihre Eingliederung in die Weltwirtschaft dienen. Eine bessere Abstimmung der Produktionsstrukturen, die langfristig gesehen vor allem zwischen "Zentrum" und "Peripherie" erfolgen muß, würde durch eine Belebung des Handelsverkehrs der Entwicklungsländer untereinander auch insofern erleichtert, als traditionelle bilaterale Bindungen, die größtenteils von der Kolonialzeit herrühren und mangels neuer Handelspartner bestehengeblieben sind, im Interesse multilateraler Wirtschaftsverflechtung "entflochten" werden könnten. Die Assoziierung von 18 afrikanischen Staaten und Madagaskars an die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft dient beispielsweise u.a. dem Ziel, den ehemaligen französischen, belgischen und italienischen Kolonien in Afrika neue kaufkräftige Handelspartner wie die Bundesrepublik und die Niederlande zuzuführen, ohne der Beibehaltung oder Grün-

dung von Zollunionen oder Freihandelszonen zwischen den assoziierten Ländern oder zwischen den assoziierten Staaten und Drittländern etwas in den Weg zu legen. Es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß die wirtschaftliche Zusammenarbeit mit der EWG auch die Zusammenarbeit und den Handel der obengenannten afrikanischen Staaten untereinander gefördert hat.

Während die traditionellen Exporte dieser Länder nach Europa (tropische Nahrungsmittel und Metalle) trotz präferentieller Behandlung im Umfang ungefähr gleich geblieben sind, ist in der Tat eine gewisse Tendenz zur Ausweitung des *i n t e r a f r i k a n i s c h e n* Handels bei industriellen Konsumgütern zu beobachten. So sind beispielsweise in einer Reihe westafrikanischer Länder (Senegal, Elfenbeinküste, Dahomey, Obervolta) seit 1959 Bierbrauereien mit einer Gesamtkapazität von 690 000 Hektolitern errichtet worden, die nicht nur den einheimischen Markt beliefern, sondern bereits auch einen großen Teil ihrer Produktion in Nachbarstaaten (Togo, Niger, Guinea und Mali) exportieren.¹⁾

An europäischen Größenordnungen gemessen, mag das Volumen solcher Exporte aus Entwicklungsländern in andere Entwicklungsländer zwar noch äußerst gering erscheinen; jedoch kann die Intensität des Handels nicht einfach an seinem absoluten Umfang gemessen werden, sondern muß im Zusammenhang mit den Pro-Kopf-Einkommen und mit der Tatsache gesehen werden, daß sich die industrielle Entwicklung vor allem in Afrika noch weithin in ihrem Anfangsstadium befindet. Durch steigende Realeinkommen im Zuge der Industrialisierung (vorausgesetzt, daß durch das Bevölkerungswachstum das höhere Volkseinkommen nicht "aufgezehrt" wird) könnte sich der Warenverkehr zwischen den Entwicklungsländern in Zukunft nicht nur in quantitativer, sondern auch in qualitativer Hinsicht (neue Waren)nennenswert erweitern. Zwar ist der Anteil des Handels zwischen den Ländern der weltwirtschaftlichen Peripherie am gesamten Welthandel zwischen 1953 und

1) Afrique Express (Brüssel), 4.Jg., 10. April 1964, Nr.70, S.15 f.

1961 von 9,2 auf 7,1 Prozent abgesunken¹⁾; diese Ziffer erklärt sich jedoch aus der überproportionalen Zunahme des Fertigwarenaustauschs zwischen den Industrieländern vor allem seit Gründung der EWG.

d) EWG und Entwicklungsländer

Der Einfluß der Gründung der EWG auf die Strukturproportionen des Welthandels ist im Hinblick auf die Exportaussichten der Entwicklungsländer insgesamt sowohl durch positive wie negative Aspekte gekennzeichnet. Die Länder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft bilden, zusammen genommen, die größte Handelsmacht der Erde. Von 1958 bis 1962 haben sich ihre Importe aus Drittländern um nicht weniger als 38 Prozent erhöht (gegenüber einer Steigerung des gesamten Welthandels um 25 Prozent); die jährliche Zunahme der Einfuhren betrug im Wert mehr als sechs Milliarden Dollar, während sich zum Beispiel die Einfuhren der USA in der gleichen Periode jährlich nur um etwa drei Milliarden Dollar erhöht haben.²⁾

Von dieser beträchtlichen Zunahme der EWG-Einfuhren haben jedoch vornehmlich die anderen Industrieländer profitiert; die Importe der Gemeinschaft aus den Entwicklungsländern haben sich insgesamt lediglich um 20 Prozent gesteigert, wobei allerdings regionale Unterschiede festzustellen sind: Der Zuwachs der Einfuhren aus Lateinamerika betrug beispielsweise 30 Prozent; die Steigerung der Importe aus anderen Kontinenten war entsprechend geringer.³⁾

Neben Großbritannien sind die Länder der EWG nichtsdestotrotz die wichtigsten Käufer für die Exportprodukte der Entwicklungsländer geblieben. Je stärker der Integrationsprozeß zu einer Erhöhung der Volkseinkommen führt, desto stärker wird sich die gesamte Importnachfrage der Gemeinschaft

1) GATT, International Trade. 1961, Genf 1962, S.9.

2) M.Pedini, Rapport ~~interim~~aire fait au nom de la Commission du Commerce Extérieur concernant la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement et les problèmes de structure du commerce mondial qui y sont liés; Parlement Européen, Documents de Séance 1964-1965, n° 6, Luxembourg, 21 mars 1964, S.5.

3) Ebenda, S.6.

tendenziell erhöhen. Dies sind die positiven Aspekte der Gemeinschaftsgründung.

Unter den negativen Aspekten fällt vor allem der geringe Anteil der Fertigwaren an den Importen der EWG aus Entwicklungsländern auf. Wie wir im Zusammenhang mit der Erörterung der Handelshemmnisse bereits festgestellt haben, sind die progressiven Zollsätze, die je nach dem Grad der Verarbeitung von Rohstoffen in den Industrieländern, darunter vor allem in der EWG, erhoben werden, ein besonders schwerwiegendes Hemmnis für die Exporte von Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern.

Dies bedeutet jedoch nicht, daß sich die Organe der Gemeinschaft der Notwendigkeit einer Ausweitung der Fertigwarenxporte der Entwicklungsländer gegenüber verschlossen zeigen¹⁾. Es lassen sich im Gegenteil Versuche erkennen, die Zielsetzungen der Gemeinschaft mit den Bestrebungen in Richtung auf ein besseres Gleichgewicht in der internationalen Arbeitsteilung in Einklang zu bringen. So haben sich beispielsweise die Vertreter der EWG-Mitgliedstaaten im September 1962 im GATT-Ausschuß für Baumwolltextilien bereit-erklärt, die Einfuhrkontingente für diese Produkte in fünf Jahren um 88 Prozent aufzustocken.²⁾ Das langfristige Abkommen über Baumwolltextilien, dem sich Länder wie Großbritannien und Kanada nicht anschlossen, da sie die von ihnen bereits gewährten Einfuhrkontingente für ausreichend ansahen, verspricht den Entwicklungsländern allerdings nur eine jährliche Ausweitung ihrer Exporte um etwa 3 Prozent.³⁾

Der Prozeß der Umstrukturierung der Textilindustrie, der für Großbritannien - als ehemaliges Exportland - eine besonders schmerzliche Anpassung erfordert, wird durch die Beibehaltung von Einfuhrkontingenten letzten Endes auch in der EWG künstlich hinausgezögert. Andererseits ist anzuerkennen, daß nur relativ wenige Entwicklungsländer von einer

1) Vgl. die Ausführungen im 4. Abschnitt des II. Hauptteils, vor allem Zitat auf S.86.

2) United Nations, World Economic Survey 1962, I., a.a.O., S.70 u. 84.

3) Ebenda, S.70.

vollständigen Liberalisierung der Textileinfuhren profitieren würden. Es handelt sich im wesentlichen um drei von ihnen: Indien, Pakistan und Hongkong, denen es bisher als einzigen Entwicklungsländern gelungen ist, mit großen Mengen billiger Textilwaren zufriedenstellender Qualität auf den Märkten der Industrieländer vorzudringen. In den meisten anderen Entwicklungsländern ist die Textilindustrie über das Anfangsstadium der Importsubstitution noch nicht hinausgewachsen; eine stetig zunehmende Inlandsnachfrage absorbiert den größten Teil der Produktion, die in der äußeren Aufmachung (Farben, Muster) und in der Verarbeitung vorwiegend auf den inländischen Bedarf zugeschnitten ist. Neben den obengenannten Hauptexportländern, die sich vor allem auf einfachere Textilwaren spezialisiert haben, hat es bis jetzt lediglich I s r a e l verstanden, seinen Export auch bei stark modeabhängigen Artikeln wie z.B. Badeanzügen den in den entwickelten Ländern vorherrschenden geschmacklichen Vorstellungen anzupassen. In den Verhandlungen mit der EWG über den Abschluß eines Handelsabkommens haben die Vertreter Israels deshalb auch auf die Einbeziehung von Textilien in das Abkommen besonderen Wert gelegt.

Langfristig gesehen deutet sich für die europäische Textilindustrie, die durch das Aufkommen der synthetischen Fasern und die ernsthafte Konkurrenz einiger Entwicklungsländer zu einem tiefgreifenden strukturellen Umwandlungsprozeß gezwungen worden ist, eine Neuordnung der internationalen Arbeitsteilung in folgender Richtung an: Da der Wettbewerbsvorteil überseeischer Länder in dieser arbeitsintensiven Industrie besonders ausgeprägt ist, wird ein immer höherer Anteil der Welttextilproduktion in diesen Ländern erzeugt werden; in Europa und Nordamerika werden die leistungsfähigsten und am höchsten spezialisierten Unternehmen aus dem Schrumpfungsprozeß des gesamten Industriezweiges gestärkt hervorgehen. Diese Entwicklung kann natürlich durch protektionistische Maßnahmen hinausgezögert, jedoch kaum aufgehalten werden.¹⁾

1) Eine ausführliche Analyse der weltweiten Entwicklungs-

Die Textilindustrie ist lediglich ein Beispiel für die weltwirtschaftlichen Strukturveränderungen, die durch die Industrialisierung der Entwicklungsländer möglicherweise auf Westeuropa und die übrigen industriell fortgeschrittenen Länder zukommen werden. Daß die mit freiem internationalen Handel verbundenen Anpassungen auch in den EWG-Ländern mit großen Mühen und Schwierigkeiten vor allem politischer Art verbunden sein können, zeigt sich - wie am Anfang dieser Arbeit erwähnt - am Kohlebergbau, der sich gegenüber dem billigen und durch technischen Fortschritt vielfältig verwendbar gewordenen Erdöl als politisch äußerst widerstandsfähig erwiesen hat.

Nicht allein für die Länder der EWG, sondern für alle industriell fortgeschrittenen Länder bleibt jedoch die Aufforderung zur Umstrukturierung ihrer Produktionen im Interesse verbesserter internationaler Arbeitsteilung trotz aller Widerstände unverändert gültig. Jürgensen hat diese Aufgabe wie folgt umrissen:

"Die steigende Inanspruchnahme von Produktionsfaktoren durch die Industrien hoher Produktivität sollte schließlich den Ausschlag geben, diesen nicht länger Arbeit und Kapital aus komparativ ungünstigen Industriebereichen durch Zollschutz vorzuenthalten. Damit wäre zugleich den Entwicklungsländern gedient, denen entsprechende Fertigwarenexporte zusätzliche Industrialisierungschancen eröffnen." 1)

4. Die Interdependenz zwischen Handel und Entwicklung

Der Prozeß der Industrialisierung in den Entwicklungsländern wäre ohne ihre Teilnahme am internationalen Handel undenkbar. Die den meisten dieser Länder durch die industriell fort-

Tendenzen in der Textilindustrie, die hier nur angedeutet werden konnten, bietet die Studie von G.Flemig, Die Strukturwandlungen und die Außenhandelsverflechtungen in der Welttextilwirtschaft; Kieler Studien (Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft), Bd.54, Kiel 1960.

- 1) H.Jürgensen, "Strukturwandel des Welthandels als Ergebnis der Eingliederung der Entwicklungsländer", in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, Hrsg.E.Boettcher, Tübingen 1964, S.213 f.

geschrittenen Volkswirtschaften gewährte E n t w i c k -
l u n g s h i l f e in der Form von Kapitalgeschenken,
"soft loans" und "technical assistance" bleibt in ihrem
Umfang weit hinter dem zurück, was die Entwicklungsländer
im normalen Austausch erlangen können und müssen, und kann
nur als Ergänzung für das selbst erwirtschaftete Kapital
und vielfältige andere eigene Anstrengungen zur Entwick-
lung sowie als Mittel zur Beschleunigung des Industriali-
sierungsprozesses angesehen werden.

Die dynamischen Vorteile, welche den Entwicklungsländern
durch ihre Teilnahme am internationalen Handel, vor allem
durch Importe von Kapitalgütern und die Übertragung tech-
nischen und organisatorischen Wissens erwachsen, werden
von den wirtschaftspolitischen Instanzen dieser Länder,
aber auch von gewissen Theoretikern der wirtschaftlichen
Entwicklung weithin unterschätzt. Mit Recht hat deshalb
Haberler in seinen Kairoer Vorlesungen nachdrücklich auf
diese indirekten oder dynamischen Vorteile des Handels hin-
gewiesen¹⁾. Oft wird auch vergessen, daß zahlreiche Möglich-
keiten für intensiveren Handel durch die Verbesserung der
Transportmittel - als einem der vielen Ergebnisse des tech-
nischen Fortschritts in den Industrieländern - überhaupt
erst geschaffen worden sind.

Was in der Theorie - so beispielsweise in Ohlins grundle-
gendem Werk "International and Interregional Trade" - mehr
beiläufig und als Vermutung ausgedrückt worden ist, zeigt
sich im Falle der Entwicklungsländer als eine Realität:
"... the supply of industrial agents may sometimes more
adequately be described as the r e s u l t of trade than
as its cause..."²⁾.

Die Möglichkeiten für eine handelsinduzierte Entwicklung
sind freilich begrenzt. Die Entwicklungsländer können
ihre Einfuhren von Kapitalgütern nur in dem Umfang
steigern, in dem sich ihre Ausfuhrerlöse erhöhen.

1) Vgl. dazu die Ausführungen auf S.44 f.

2) B.Ohlin, International and Interregional Trade, Cam-
bridge/ Mass. 1933, S.67; Hervorhebung im Original..

Wie wir gesehen haben, stehen einer Ausweitung des Exports sowohl bei den traditionellen Lieferungen der Entwicklungsländer (Rohstoffe und Nahrungsmittel) als auch bei den Erzeugnissen der neugeschaffenen Industrien gewisse Hemmnisse entgegen, die einerseits im Produktionsbereich - also bei den Entwicklungsländern selbst - und andererseits im Absatzbereich liegen. Wirtschaftspolitische Maßnahmen in den Industrieländern, die auf eine Beseitigung der letztgenannten Hemmnisse hinzielen, sind als ein wichtiger Beitrag zu einer "handelsinduzierten" Entwicklung anzusehen. Der für diese Maßnahmen, vornehmlich aus systematischen Gründen, gewählte Begriff der *i n d i r e k t e n* Entwicklungshilfe wird der Bedeutung der Handelshilfe nicht ganz gerecht, da sie unmittelbar an der Leistung anknüpft und damit einen nicht zu unterschätzenden Anreiz zur Leistungssteigerung bietet.

Wirtschaftliches Wachstum in den Entwicklungsländern, zu dem der internationale Handel, wie gezeigt, zu einem wesentlichen Teil beiträgt, kann jedoch nur durch einen rationalen Einsatz der verfügbaren Mittel erreicht werden. Hier ergeben sich hauptsächlich zwei Aspekte, von denen der eine die Verbesserung der Arbeitsteilung *i n n e r h a l b* der einzelnen Volkswirtschaften durch die Schaffung von Industrien, die als Basis und Stimulans für einen generellen Wachstumsprozeß dienen können, betrifft, während sich der zweite Aspekt auf die Verbesserung der *w e l t w i r t - s c h a f t l i c h e n* Arbeitsteilung bezieht. Es handelt sich dabei um die vorrangige Überführung von Produktionsfaktoren in solche Verwendungen, die neue komparative Vorteile im Außenhandel versprechen.

Die unter jedem der beiden Aspekte zu wählenden Produktionsrichtungen sind nicht notwendigerweise miteinander identisch. Entscheidend ist, daß sich unter den gewählten Produktionen wenigstens einige befinden, die neue Exportaussichten eröffnen, damit die Kapitalgüterimporte, die zum Aufbau "entwicklungsstrategisch" für wichtig erachteter Produktionen getätigt werden müssen, zunehmend aus eigener

Kraft finanziert werden können. Die Chance, daß die Ausrichtung der Faktorkombination auf allgemeines Wachstum den Entwicklungsländern auf längere Sicht neue komparative Vorteile im Welthandel eröffnet, wird jedoch geringer, wenn sie sich bei der Verfolgung dieses Ziels zu weit von den G r u n d d a t e n der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung entfernen, indem sie also beispielsweise die in der reichlichen Verfügbarkeit physischer Arbeitskraft liegenden Vorteile ungenutzt lassen. Auch in den Industrieländern wird, wie wir gesehen haben, die Möglichkeit größerer Wohlstandssteigerungen durch eine an den Faktorproportionen orientierte Umstrukturierung längst nicht deutlich genug erkannt.

Ein o p t i m a l e s Ergebnis des Handels würde erreicht, wenn sich das wirtschaftliche Wachstum in den beiden Ländergruppen ausschließlich auf Produktionsrichtungen konzentrieren würde, die eine Beibehaltung oder Neuerwerbung komparativer Kostenvorteile erwarten lassen. Dadurch könnten auf beiden Seiten allmählich immer mehr Handelsbeschränkungen aufgehoben werden, die prinzipiell einen volkswirtschaftlichen Verlust bedeuten, da sie einen Verzicht auf die Vorteile des Handels darstellen.

Das in der neueren Außenhandelstheorie vorgebrachte Argument, daß sich durch den Handel die Faktorpreise und damit die absoluten Produktionskosten langfristig immer mehr angleichen, die Produktionsfunktionen der einzelnen Länder also letzten Endes homogen werden, ist für unsere Analyse relativ belanglos, da nicht versucht werden soll, Prognosen über das E n d e r g e b n i s der Wechselwirkung zwischen Handel und Entwicklung aufzustellen. Selbst wenn sich die Tendenz zur Angleichung der Faktorpreise und der Produktionsfunktionen weltweit durchsetzen würde, ist kaum anzunehmen, daß sich die Möglichkeiten zu gewinnbringendem Handel vermindern würden. Wie sich zeigen läßt, ist die Intensität des Handels sogar zwischen denjenigen Ländern am größten, deren Produktionsfunktionen und Faktorpreise am relativ homogensten sind, nämlich zwischen den industriell fort-

geschrittenen Ländern. Vielfältige qualitative Unterschiede zwischen den gehandelten Gütern, Produktvariationen und -verbesserungen durch technischen Fortschritt kennzeichnen diesen außerordentlich intensiven Handel auf der Angebotsseite, stark überlappende Bedürfnisstrukturen in Abhängigkeit von etwa gleich hohen Pro-Kopf-Einkommen auf der Nachfrageseite. Je stärker sich die Pro-Kopf-Einnahmen in den Entwicklungsländern erhöhen, um so größer wird der marktschaffende Effekt für alle Länder sein. Dies ist keine Prognose, sondern angewandte ökonomische Theorie.

Es kann andererseits nicht geleugnet werden, daß die Industrialisierung der Entwicklungsländer zu einer Veränderung der Austauschbedingungen für die höherentwickelten Länder führt. Am Zustandekommen dieser dynamischen Änderungen wirken die Industrieländer selbst in vieler Hinsicht fortlaufend mit, und zwar nicht allein

- als Exporteure von Kapital und Kapitalgütern mit der damit verbundenen Übertragung technischen und organisatorischen Wissens, sondern auch
- als Exporteure von Konsumgütern mit der daraus resultierenden Erweckung neuer Bedürfnisse in den Importländern, die zu einer Steigerung der "demand for income", zur Entstehung von Inlandsindustrien und möglicherweise zur Aufnahme einer zusätzlichen Exportproduktion führen.

Die direkten und indirekten Rückwirkungen dieser über den Handel gegebenen "Entwicklungshilfe", von denen nicht allein traditionelle Absatzmärkte, sondern auch der eigene Inlandsmarkt betroffen werden können, haben schon relativ frühzeitig lebhaft Diskussionen vor allem unter deutschen Ökonomen ausgelöst. In einer Schrift, von der hauptsächlich der Titel¹⁾ unvergessen geblieben ist, hat sich Heinrich Dietzel, ein engagierter Freihändler, eingehend mit dieser Frage auseinandergesetzt und darauf mit überzeugenden Gegenargumenten verneinend geantwortet. Ähnlich wie später Haberler²⁾ kam es

1) H. Dietzel, Bedeutet Export von Produktionsmitteln volkswirtschaftlichen Selbstmord?, Berlin 1907.

2) G.Haberler, Der internationale Handel, a.a.O., S.212 ff.

Dietzel vor allem darauf an zu zeigen, daß durch den Export von Maschinen und anderen Investitionsgütern an weniger entwickelte Länder die Grundlage für einen vorteilhafteren Austausch auf höherer Ebene geschaffen wird, der für alle beteiligten Länder gewinnbringend bleibt, solange komparative Kostenunterschiede bestehen und der technische Fortschritt nicht erlahmt¹⁾.

In diesem Zusammenhang drängt sich jedoch eine andere Frage auf, die nur zögernd mit demselben Optimismus beantwortet werden kann: Inwieweit bedeutet die Industrialisierung der Entwicklungsländer wirtschaftliches Wachstum? Man braucht nicht in die ziemlich extreme Position Röpkes zu verfallen, der eine Industrialisierung dieser Länder prinzipiell für verfehlt zu halten scheint und ihnen vornehmlich die Entwicklung ihrer Landwirtschaft empfiehlt²⁾, um die in manchen dieser Länder angewandten Methoden beim Aufbau von Industrien mit einem Fragezeichen zu versehen. Mit der Beschaffung von Maschinen und Ausrüstungen zu günstigen Zahlungsbedingungen aus den entwickelten Ländern ist in der Tat keine Garantie für das Ingangkommen eines Wachstumsprozesses verbunden. Oft beginnen die Probleme schon kurz nach der Inbetriebnahme dieser importierten Investitionsgüter, wenn sachkundige Kräfte für die Wartung der Maschinen, für anfallende Reparaturen und für die Vermarktung der Produkte fehlen. Mängel in der Unternehmensverwaltung,

- 1) Eine gute Zusammenfassung und Gegenüberstellung der "marktschaffenden" und "marktvernichtenden" Effekte gibt Hirschman in seinem Artikel "Effects of Industrialization on the Markets of Industrial Countries", in: The Progress of Underdeveloped Areas, Hrsg. B. Hoselitz, Chicago 1952, S. 273 ff.
- 2) W. Röpke, "Unentwickelte Länder", in: Ordo, Bd. 5, Düsseldorf 1953. Röpkes Hinweis auf den gelungenen wirtschaftlichen Aufstieg von Ländern wie Australien, Neuseeland und Kanada auf agrarischer Grundlage verliert viel von seiner Überzeugungskraft, wenn man die teilweise sehr ungünstigen geographischen Bedingungen in den Entwicklungsländern für eine Ausweitung der Nahrungsmittelproduktion berücksichtigt. Die erstgenannten Länder waren außerdem nicht - wie die meisten Entwicklungsländer - mit dem Problem des Bevölkerungsdrucks, sondern - wie ihre Einwanderungspolitik beweist - mit der konträren Frage der Unterbevölkerung konfrontiert.

die meist ein getreues Spiegelbild von Mängeln in der staatlichen Verwaltung darstellen, unter deren direkter Verantwortung die Industrialisierung in der Regel durchgeführt wird, stellen vielfach den angestrebten Erfolg fortdauernd in Frage.

Sicherlich hat das der klassischen Außenhandelstheorie zugrunde liegende Konzept, daß sich jedes Land auf diejenigen Produktionen spezialisieren solle, für die es *b e - g a b t* sei, den großen Nachteil, daß es im wesentlichen statisch ist: In jeder Volkswirtschaft lassen sich in der Tat durchaus *n e u e* Begabungen wecken. In vielen Entwicklungsländern erweisen sich diese "Datenänderungen" jedoch als mühsamer, durch Rückschläge gekennzeichnete und für diese Länder selbst wie für die ihnen helfend beistehenden Industrieländer äußerst kostspieliger Prozeß.

Wenn es auch zutrifft, daß durch das überdurchschnittliche Wachstum ihrer Bevölkerung die Mehrzahl dieser Länder zur Industrialisierung gezwungen ist, so bedarf es doch des korrigierenden Einflusses eines möglichst freien internationalen Handels, wenn Fehlentwicklungen größeren Ausmaßes vermieden werden sollen. Wo andererseits tiefgreifende strukturelle Schwächen, von denen vor allem diejenigen Länder gekennzeichnet sind, die das Stadium des "take-off" im Rostowschen Sinne noch nicht erreicht haben, der Teilnahme an einem freien internationalen Handel hindernd im Wege stehen, ist es Aufgabe der nationalen und internationalen Entwicklungspolitik, in solchen Ländern für ein "basic development" zu sorgen und vor allem die Wachstumsmentalität¹⁾ zu fördern. Es hieße den internationalen Handel überfordern, wollte man ihm die Lösung der vielfältigen sozial-ökonomischen Probleme anvertrauen, mit denen diese "traditionsgehemmten" Volkswirtschaften konfrontiert sind. Die Stimulierung eines Wachstumsprozesses durch den internationalen Handel stößt offensichtlich in diesen Ländern auf sehr große Schwierigkeiten. Jedoch gibt es keinen historischen Beweis, der die Behauptung erhärten könnte,

1) Dieser Begriff ist von Hirschman entlehnt; vgl. S.7 Fußn.

daß diese Länder auf einem höheren wirtschaftlichen Niveau stünden, wenn sie nicht am internationalen Handel teilgenommen hätten. Es spricht im Gegenteil alles für die These, daß sowohl die materiellen wie die ideellen Vorbedingungen für wirtschaftliche Entwicklung - darunter vor allem der Wille, einen höheren Stand der Lebenshaltung zu erreichen - erst durch den Kontakt mit anderen, fortgeschritteneren Volkswirtschaften geschaffen worden sind.

Literatur-Verzeichnis

- Afrique Express: 1.-4.Jahrgang, Brüssel 1960-64
- Agarwala, A.N. und Singh, S.P. (Hrsg.) The Economics of Underdevelopment, London/Bombay 1958
- Alemann, Roberto T.: "Die Theorie der peripherischen Wirtschaft", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.74, Kiel 1955, Heft 1
- Ausgewählte Lesestücke zum Studium der Politischen Ökonomie, Hrsg.K.Diehl u. P.Mombert, 9.Bd. (Freihandel z.Schutzzoll), 2.Aufl., Karlsruhe 1920
- Bauer, Peter T.: Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries, London 1957
- Derselbe: Artikel "Entwicklungsländer", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd.3, Göttingen 1961, S.242-258
- Bauer, Peter T. u. Yamey, B.S.: The Economics of Underdeveloped Countries, London/Cambridge 1957
- Besters, Hans: Artikel "Internationaler Handel (Theorie)", in: Staatslexikon, Bd.4, Freiburg 1959, Sp.393-403
- Billerbeek, Klaus: Die Konsequenzen der Industrialisierung der Entwicklungsländer für die Industrieländer, Köln/Opladen 1964
- Bockelmann, H.: Zur Kritik der klassischen Tradition in der Außenhandels-theorie, Frankfurt 1958
- Buchanan, Norman S. Approaches to Economic Development, u.Ellis, Howard S.: New York 1955
- Butler, William: "Trade with Less Developed Areas", in: Foreign Affairs, New York, Jan. 1963
- Cairncross, A.K.: International Trade and Economic Development", in: Kyklos, Bd.13, Basel/Tübingen 1960
- Clark, Colin: The Economics of 1960, London 1942, 2.Aufl. 1951
- Derselbe: The Conditions of Economic Progress, 2.Aufl., London 1952
- Derselbe: "Population Growth and Living Standards", International Labour Review, Genf 1953
- Clairmonte, Frédéric: Le Libéralisme économique et les pays sousdéveloppés, Thèse, Genf 1958

- Dietrichs, Bruno: Artikel "Rohstoffe", in: Staatslexikon, Bd.6, Freiburg 1961, Sp.933/944
- Dietzel, Heinrich: Bedeutet Export von Produktionsmitteln volkswirtschaftlichen Selbstmord?, Berlin 1907
- Eckaus, R.S.: "The Factor Proportions Problem in Underdeveloped Areas", in: The Economics of Underdevelopment, Hrsg. A.N.Agarwala und S.P. Singh, London/Bombay 1958, S.348/378
- Ellis, Howard S.: "A Perspective on International Trade and Economic Development", in: Economic Development and International Trade, A Perspective, Hrsg. P.D.Zook, Dallas 1959
- Ellis, Howard S. u. Metzler, Lloyd A. (Hrsg.): Readings in the Theory of International Trade, 2.Druck, London 1953
- Europäische Wirtschaftsgemeinschaft: Rede des Staatssekretärs im Außenministerium des Königreichs der Niederlande und amtierenden Präsidenten des Rates, L.de Block, vor dem Europäischen Parlament über das Thema "Die Politik der Gemeinschaft angesichts der großen Fragen der Entwicklung des Welthandels", Straßburg, 26.Nov. 1963
- Flemig, Günther: Die Strukturwandlungen und die Außenhandelsverflechtungen in der Welttextilwirtschaft; Kieler Studien (Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel), Bd.54, Kiel 1960
- Forstmann, Albrecht: Die Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie, Berlin 1956
- Frankel, Herbert: "Industrialisation of Agricultural Countries and the Possibilities of A New International Division of Labour", in: Economic Journal, 53: S.188-201 (June-September 1943)
- Derselbe: The Economic Impact on Under-developed Societies, Essays on International Investment and Social Change, Oxford 1953
- Gantzer, Hans: "Entwicklungsländer und Welthandel", in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 9.Jg., Köln 1958, S.331-337

- GATT (General Trends in International Trade, A Re-Agreement on Tariffs port by a Panel of Experts, Genf 1958 and Trade):
- GATT: International Trade 1957-58, Genf 1958
- GATT: International Trade 1959, Genf 1960
- GATT: International Trade 1961, Genf 1962
- Gesberg, Walter: "Freihandelszonen als Mittel der Entwicklungspolitik", in: Wirtschaftspolitische Chronik der Universität Köln, 2/3/1959
- Guth, Wilfried: Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Basel/Tübingen 1957
- Haberler, Gottfried: Der internationale Handel, Berlin 1933
- Derselbe: Artikel "Außenhandel", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd.1, 1956, S.457 ff.
- Derselbe: "Die Gleichgewichtstheorie (reine Theorie) des internationalen Handels", in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd.10, Berlin 1954
- Derselbe: "Die Theorie der komparativen Kosten und ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.32 (1930)
- Derselbe: International Trade and Economic Development, Cairo 1959
- Derselbe: "Some Problems in the Pure Theory of International Trade", in: Economic Journal, Vol. 60 (1950)
- Harrod, Roy F.: International Economics, Economic Handbook VIII, 3.Aufl., London/Cambridge 1945; dtsh.Übers.: Die Internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Bern 1948
- Heckscher, Eli F.: "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", Ekonomisk Tidskrift, Stockholm 1919; abgedr. in: Readings in the Theory of International Trade, Hrsg. H.S.Ellis und L.A.Metzler, 2. Druck, London 1953
- Hesse, Helmut: Der Außenhandel in der Entwicklung unterentwickelter Länder unter besonderer Berücksichtigung Lateinamerikas, Tübingen 1961

- Hesse, Kurt: Entwicklungsländer und Entwicklungshilfen an der Wende des Kolonialzeitalters, Berlin 1962
- Derselbe: "Außenwirtschaft und Entwicklungspolitik", in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik (Nürnberger Abhandlungen, Heft 21), Berlin 1963, S.83-100
- Higgins, Bernard: Economic Development, New York 1959
- Hirschman, Albert O.: "Effects of Industrialization on the Markets of Industrial Countries", in: The Progress of Underdeveloped Areas, Hrsg. B.Hoselitz, Chicago 1952, S.273-83
- Derselbe: The Strategy of Economic Development, 2.Aufl., New Haven/London 1961
- Jacobs, A.: "Die Entwicklungsländer in der internationalen Arbeitsteilung", in: Landwirtschaft und Industrialisierung in den Entwicklungsländern, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 6, 1960, S.85/86
- Johnson, Harry G.: International Trade and Economic Growth, Studies in Pure Theory, Cambridge/Mass./London 1958
- Jürgensen, Harald: "Strukturwandel des Welthandels als Ergebnis der Eingliederung der Entwicklungsländer", in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, Hrsg. E.Boettcher, Tübingen 1964, S.203-214
- Kindleberger, Charles: International Economics, 2.Aufl., Homewood (Illinois) 1958
- Kitamura, Hiroshi: Zur Theorie des internationalen Handels, Basel/Weinfielden 1941
- Koestner, Nicolai: Some Aspects of Prof.Nurkse's Capital Accumulation in Underdeveloped Countries, Kairo 1953
- Kraus, Otto: Theorie der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin 1956
- Kreditanstalt für Wiederaufbau: XV.Jahresbericht, Frankfurt 1964

- Kruse, Alfred: Außenwirtschaft, Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin 1958
- Kuznets, Simon: "Underdeveloped Countries and the Pre-industrial Phase in the Advanced Countries", in: The Economics of Underdevelopment", Hrsg. A.N.Agarwala/S.P.Singh, London/Bombay 1958
- Lademann, John: "Das Realaustauschverhältnis als Index des Außenhandelsgewinns", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.77, Kiel 1956, S.235-273
- Leibenstein, H.: Economic Backwardness and Economic Growth, New York 1957
- Lewis, W.Arthur: The Theory of Economic Growth, London 1953.Dtsch.Ausg.: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums,Tübingen 1956
- Derselbe: "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour",in: The Economics of Underdevelopment,Hrsg.Agarwala/Singh, London/Bombay 1958
- Linder,Staffan Burenstam: An Essay on Trade and Transformation, Stockholm/New York 1961
- List,Friedrich: Das Nationale System der Politischen Ökonomie, Volksausg. auf Grund der Ausgabe letzter Hand u.Randnotizen in Lists Handexemplar, Hrsg. A.Sommer, Basel/Tübingen 1959
- Lockwood, W.W.: The Economic Development of Japan, Growth and Structure Change,1868-1938, Princeton 1954
- Lutz, Vera: Italy - A Study in Economic Development, London 1962
- Manoilescu,Mihail: Die nationalen Produktivkräfte und der Außenhandel, Berlin 1937
- Matsui, Kiyoshi: Essays on International Trade,Tokio 1958
- Meier,Gerald M. u. Baldwin, R.E.: Economic Development, London 1957
- Meier, Gerald M.: International Trade and Development, London 1963
- Derselbe: "The Poverty of Nations",in:Weltwirtschaftl.Archiv,Bd.78,Kiel 1957,S.74-95
- Derselbe: "The Problem of Limited Economic Development", in: The Economics of Underdevelopment,Hrsg.Agarwala/Singh, London/ Bombay 1958

- Meier, Gerald M.: Discussion to "The Terms of Trade and Economic Development", in: Review of Economics and Statistics, Vol.XL, 1958
- Mill, John Stuart: Principles of Political Economy, 3. Aufl. London 1904
- Mikesell, Raymond F.: "Problems of International Harmony: Economic Policy for a Lasting Peace", American Economic Review, Papers and Proceedings, Menasha/Wisconsin 1960
- Miksch, Leonhard: "Zur Theorie des räumlichen Gleichgewichts", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.66/I, Kiel 1951, S.5-47
- Myint, Hla: "The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries", in: Economic Journal, Vol.68, London 1958, S.317
- Derselbe: "An Interpretation of Economic Backwardness", in: Oxford Economic Papers, Vol. VI, S.146
- Derselbe: The Economics of the Developing Countries, London 1964
- Myrdal, Gunnar: Economic Theory and Underdeveloped Regions, London 1957. Dtsch.Ausgabe: Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959
- Neal, Alfred C.: "New Economic Policies for the West", in: Foreign Affairs, New York, Jan 1961
- Nurkse, Ragnar: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953
- Derselbe: "Some International Aspects of the Problem of Economic Development", in: The Economics of Underdevelopment, Hrsg. Agarwala/Singh, London/Bombay 1958, S.256-269
- Derselbe: Patterns of Trade and Development, Stockholm 1959
- Ohlin, Bertil: International and Interregional Trade, 3rd ed., Cambridge/Mass. 1957
- Pedini, Mario: Rapport intérimaire fait au nom de la Commission du Commerce Extérieur concernant la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement et les problèmes de structure du commerce mondial qui y sont liés; Parlement Européen, Documents de Séance 1964-1965, n° 6, Luxembourg 1964

- Perroux, François: "Note sur la notion de 'pôle de croissance'", in: Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée, Série D, n° 8, Paris 1955
- Prebisch, Raúl: The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems; Economic Commission for Latin America, UN-Publications, 1950, II/G.2, Lake Success/New York 1950
- Derselbe: Theoretical and Practical Problems of Economic Growth, Economic Commission for Latin America, 4th Session, Mexico City 1950/51
- Derselbe: "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", in: Papers and Proceedings of the 71th Annual Meeting of the American Economic Association (Chicago 1958); American Economic Review, Bd. XLII, Mai 1959, Nr.2
- Derselbe: "Entwicklungsprobleme Südamerikas", in: Neue Zürcher Zeitung, Nr.239, 30. August 1960, Blatt 9
- Derselbe: Towards A New Trade Policy for Economic Development; United Nations Conference on Trade and Development, A Report by the Secretary-General, Genf 1964
- Predöhl, Andreas: Außenwirtschaft. Weltwirtschaft, Handelspolitik und Währungspolitik, Göttingen 1949
- Derselbe: "Industrialisierung der Entwicklungsländer", in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik (Nürnberger Abhandlungen, Heft 21), Berlin 1963, S.51-65
- Derselbe: "Zur Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung", in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, Hrsg. E.Boettcher, Tübingen 1964, S.158-174
- Ricardo, David: On the Principles of Political Economy and Taxation, London 1817; dtsh.Ausgabe: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung (Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Hrsg. H.Waentig, Bd.V), 2. Aufl. Jena 1923
- Röpke, Wilhelm: "Unentwickelte Länder", in: Ordo, 5.Bd., Düsseldorf 1953

- Röpke, Wilhelm: Internationale Ordnung, Zürich 1945
- Rosenstein-Rodan, P.N.: "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", abgedruckt in: The Economics of Underdevelopment, Hrsg. Agarwala/Singh, London/Bombay 1958, S.245-255
- Rostow, Walt Whitman: "The Stages of Economic Growth", in: Economic History Review, Vol.12, 1959. Dtsch.Ausgabe: Stadien wirtschaftlichen Wachstums. Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie, Göttingen 1960
- Derselbe: The Process of Economic Growth, 2.erweit.Aufl., Oxford 1960
- Samuelson, Paul A.: "The Gains from International Trade", in: Readings in the Theory of International Trade, Hrsg. H.S.Ellis und L.S.Metzler, 2.Druck, London 1953
- Sannwald, Rolf und Stohler, Jacques: Wirtschaftliche Integration, Basel/Tübingen 1958
- Singer, Hans W.: "Economic Progress in Underdeveloped Countries", in: Social Research, Vol. XVI, New York 1949
- Derselbe: "Obstacles to Economic Development", in: Social Research, Vol.XX, New York 1953
- Derselbe: Epilogue to "Stabilisation and Development of Primary Producing Countries", in: Kyklos, Vol. XII, Fasc.3, 1959
- Streeter, Paul: "Unbalanced Growth", in: Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 11, 1959
- Thorbecke, Erik: The Tendency Towards Regionalization in International Trade, Den Haag 1960
- Towle, Lawrence W.: International Trade and Commercial Policy, 2.Aufl., New York 1956
- United Nations: Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries, Lake Success/New York 1949
- United Nations: Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries, New York 1955

- United Nations: Conference on Trade and Development, Towards A New Trade Policy for Trade and Development, Report by the Secretary-General (Prebisch-Report), Preliminary Version, Genf 1964
- United Nations: World Economic Surveys 1955-1962, New York 1956-1963
- Uri, Pierre: Dialogue des Continents, Un Programme Economique, Paris 1963
- Viner, Jacob: International Trade and Economic Development, Lectures delivered at the National University of Brazil, Oxford 1957
- Derselbe: "Stability and Progress: The Poorer Countries' Problem", in: Stability and Progress in the World Economy, Hrsg. D.Hague, London 1958, S.41-65
- Williams, John H.: "The Theory of International Trade Reconsidered", in: Readings in the Theory of International Trade, 2.Druck, London 1953, S.253-271
- Yamey, B.S. und Bauer, P.T.: The Economics of Underdeveloped Countries, London/Cambridge 1957
- Zook, Paul D. (Hrsg.): Economic Development and International Trade, A Perspective, Dallas 1959

L e b e n s l a u f

Am 25. Dezember 1936 wurde ich in Schwenningen am Neckar als Sohn des Hauptlehrers Richard Schmid und seiner Ehefrau Hilde, geb. Jäckle geboren. Nach dem Besuch der Volksschule trat ich im Jahre 1945 in die Oberschule für Jungen (später mathematisch-naturwissenschaftliches Gymnasium) in Schwenningen ein. Den neunjährigen Unterricht an dieser Schule, der 1952/53 durch einen Aufenthalt als Austauschschüler in den Vereinigten Staaten für ein Jahr unterbrochen wurde, schloß ich im März 1955 mit der Reifeprüfung ab.

Vom Sommersemester 1955 bis zum Wintersemester 1958/59 studierte ich Volkswirtschaftslehre und politische Wissenschaften an den Universitäten Freiburg im Breisgau und Hamburg. Am 31. Oktober 1958 bestand ich in Freiburg die Diplom-Prüfung für Volkswirte. Als Stipendiat des Deutschen Rates der Europäischen Bewegung studierte ich anschließend am Europa-Kolleg in Brügge (Belgien) internationale Wirtschaftsbeziehungen, politische Wissenschaften und Soziologie.

Im Jahre 1960 trat ich als wissenschaftliche Hilfskraft in das Institut für Geld- und Kreditwesen der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau ein. Seit Januar 1962 bin ich beim Sekretariat der Ministerräte der Europäischen Gemeinschaften in Brüssel tätig.

